Témoignages de Diplômés

Trajectoires

Groupe Sup de Co
La Rochelle

Conseils de Navigation

Bienvenue dans cet evolubook, ouvrage électronique enrichi et interactif.

- vous pouvez communiquer par email avec les anciens élèves directement à partir de leur biographie. Pour des raisons de confidentialité, ces emails transiteront par une boîte tampon et seront ensuite délivrés à leurs destinataires.
- Vous pouvez également le partager par email ou par les réseaux sociaux.
- Vous pouvez accéder à l'ouvrage sur tablette et smartphones bien que toutes les fonctionnalités n'y soient pas nécessairement accessibles.
- Vous pouvez télécharger ce document en format pdf.

L'ouvrage contient 10 biographies d'anciens élèves et est enrichi d'environ :

- 92 photos
- 10 diaporamas photographiques
- 56 vidéos : 12 interviews complètes des Anciens Elèves et de la Direction de l'Ecole, 44 mini-vidéos (par question, au choix du lecteur).
- Dont 10 interviews par téléphone
- 50 liens hypertextes environ, internes et externes

- Bien souvent, un clic sur un bouton ou une photo lance une vidéo, mais il agrandit parfois la photo ou bien ouvre un diaporama photographique. Il ouvre même dans le cas d'Humacité un nouvel evolubook. Pour vous assurer une meilleure expérience, nous vous conseillons de promener votre souris sur les images…

L'ouvrage peut être visualisé offline sur votre disque dur mais aussi online en

Version française

English version

Réalisé par Consultiz SAS. www.evolubook.com

Edito Daniel Peyron

Directeur Général Groupe Sup de Co La Rochelle

Réussir, c'est réussir à trouver sa voie et s'y engager en conjuguant enthousiasme et lucidité.

Réussir, c'est réussir à trouver son équilibre entre vie personnelle, professionnelle, citoyenne et sociale.

C'est ainsi que depuis plusieurs années j'exprime à nos étudiants ce qui me semble être le bon objectif à viser. Notre école les accompagne dans ce projet en leur apportant les compétences essentielles à l'exercice des professions qu'ils visent mais surtout en les incitant à placer l'humain au cœur de leurs valeurs et de leurs pratiques.

Dans un environnement de plus en plus complexe, caractérisé par des cycles économiques toujours plus courts et des amplitudes de changement accrues, les parcours individuels se font moins prévisibles, plus instables, les succès peuvent être rapides et exceptionnels mais les difficultés peuvent aussi peser lourd et rendre certaines étapes de la vie inconfortables.

Il est donc essentiel d'avoir acquis suffisamment de confiance en soi et d'ouverture aux autres pour avancer, construire ses réseaux, faire aboutir ses projets et rebondir sur les opportunités de la vie.

Notre école s'est depuis ses origines mobilisée sur le renforcement de ces qualités individuelles qui permettent aux étudiants de s'engager pleinement dans la vie professionnelle en osant devenir ce qu'ils ont envie d'être.

Je remercie nos diplômés qui ont accepté de partager avec nous leurs trajectoires et ainsi nous apportent un éclairage passionnant et enrichissant sur des tranches de vie pleine d'enseignement.

Bien cordialement

Interview Robert Butel

Président CCI et Groupe Sup de Co La Rochelle

Pour écouter l'interview complète de Robert Butel
en continu, merci de cliquer sur sa photo

Monsieur Butel, vous êtes le Président de la CCI mais également du Groupe Sup de Co La Rochelle, voulez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

Pourquoi la CCI a-t-elle créé l'école il y a 25 ans ?

Quelle est aujourd'hui son importance dans l'économie?

Vous êtes l'instigateur de trois programmes originaux : voulez-vous nous en dire plus ?

Culture générale

Tutorat

Excellence

Interview Daniel Peyron

Directeur Général Groupe Sup de Co La Rochelle

Pour écouter l'interview complète de Daniel Peyron en continu, merci de cliquer sur sa photo

Monsieur Peyron, vous êtes le Directeur Général du Groupe Sup de Co La Rochelle, voulez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

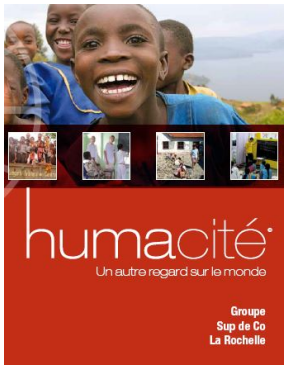
Quelle est la raison de cette initiative innovante sur le parcours de vos anciens ?

En quoi les diplômés de Sup de Co La Rochelle sont-ils différents des diplômés d'autres grandes écoles?

Quels sont vos objectifs sur les années qui viennent ?

Vous êtes l'instigateur du programme humanitaire HUMACITE voulez-vous nous en dire plus ?

Découvrir les témoignages des étudiants ayant réalisé leur mission humanitaire ***HUMACITE :*** *cliquer sur la photo ouvre un* **nouvel evolubook**



Les programmes du Groupe Sup de Co La Rochelle

Composé de 7 filières d'enseignement supérieur au management, le Groupe Sup de Co La Rochelle connaît depuis sa création en 1988 une croissance soutenue de ses effectifs. Une dynamique portée par la modernité de son campus et les innovations reconnues dans son approche pédagogique.

La Mission du Groupe

Le Groupe est acteur de la dynamique de son territoire. Dans un univers mondialisé caractérisé par la vitesse des évolutions, la complexité et l'incertitude, il a pour mission:

1. De dispenser des programmes de formation initiale et continue qui permettent :

- **Aux étudiants** et stagiaires d'acquérir les moyens de leur employabilité, en leur apportant les compétences techniques, humaines et culturelles nécessaires, et en les accompagnant dans la réalisation de leur projet professionnel et personnel ;
- **Aux entreprises** de recruter les collaborateurs nécessaires à leur développement, et d'adapter les compétences de leurs cadres aux évolutions de leurs métiers.

2. D'apporter sa contribution au développement des connaissances en management et à leur diffusion auprès du monde académique et professionnel.

3. De contribuer au rayonnement - national et international - de son territoire par la mobilisation de ses réseaux et le développement de ses pôles d'expertise (management de l'environnement et du tourisme) ancrés sur les points forts de l'économie régionale.

Valeurs fondamentales et parti-pris pédagogique du Groupe

- Respect, tolérance et considération
- Engagement et responsabilité
- Honnêteté et intégrité
- Esprit d'équipe et solidarité
- Solides connaissances des disciplines de management
- Ouverture au monde et aux autres
- Management responsable: Responsabilité Environnementale et Sociale

Les Objectifs d'Apprentissage

Les objectifs d'apprentissage généraux ont été déterminés pour l'ensemble des programmes par le Comité "Assurance of Learning" (AoL) à partir de l'énoncé de mission et des valeurs du Groupe Sup de Co La Rochelle.

Les objectifs sont :

1. Nos diplômés sauront utiliser les connaissances issues des matières de gestion pour résoudre des problématiques fonctionnelles et transverses en équipe.
2. Nos diplômés auront une approche et une perspective internationales
3. Nos diplômés sauront communiquer efficacement (à l'oral et à l'écrit).
4. Nos diplômés sauront identifier et évaluer des questions d'ordre éthique relevant de l'entreprise et de sa stratégie en matière de responsabilité sociétale.
5a. Nos diplômés sauront efficacement trouver, puis utiliser, des informations nécessaires à l'étude et à la résolution de problèmes en gestion (niveau Bachelor).
5b. Nos diplômés feront preuve de compétences analytiques et de compétences en matière de recherche (niveau Master).

7 filières d'enseignement supérieur au management*
*Formation initiale et formation continue

2 700 étudiants, dont 310 internationaux

26 nationalités

40 associations et clubs

50 grands groupes partenaires

136 partenaires académiques répartis dans 35 pays

8 100 diplômés

104 professeurs, dont 30% de professeurs internationaux

10 500 m² de locaux équipés en WIFI

160 intervenants professionnels

55 enseignants chercheurs

Témoignages d'anciens élèves sur

la formation dispensée à Sup de Co

Sommaire

- **Conseils de Navigation,** Mode d'emploi
- **Edito Daniel Peyron,** Directeur Général
- **Interviews Robert Butel,** Président **et Daniel Peyron,** Directeur Général
- **Sup de Co La Rochelle,** un Groupe en Action
- **Témoignages d'Anciens** sur la Formation dispensée à Sup de Co
- **Servane Escoffier**, Bachelor International 2005
  L'Engagement Physique et Humain
- **Franck Monier**, ESC 1991
  Le Travail comme une Passion
- **Sylvie Meliet**, ESC 1993
  Mon Chemin de Vérité
- **Simon Guillemin**, Bachelor Business 2011
  Un Monde à Découvrir
- **Sarah Miginiac**, Bachelor International 2001
  Le Pari International
- **Yohann Chalopin**, Master Environnement & Dév. Durable 2011
  Concilier Business et Environnement
- **Elodie Rouina**, Master Management Evénementiel 2010
  La Passion de l'Evénement
- **Matthieu Roussel**, Master Audit & Conseil 2005
  Trouver des Challenges Excitants
- **Eduardo Lorenzo Ochoa**, Bachelor International 1995
  Un Parcours Engagé
- **Frédéric Chereau**, ESC 1993
  Un Mélange de Passion et de Méthode
- **Edito Jean-Michel Cramier,** Directeur Relations Entreprises

Servane ESCOFFIER

L'engagement Physique et Humain

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« La connaissance utile à l'action

naît pour une grande part de l'action elle-même»

Servane Escoffier, Bachelor International, 2005

Directrice Générale, May Day Boat et BG Race

Saint-Malo, France

Email Servane

« La connaissance utile à l'action naît pour une grande part de l'action elle-même. »

Le précepte affiché par l'association Sup de Co Voile ne pourrait trouver plus juste illustration que le parcours de Servane Escoffier, étudiante à Sup de Co La Rochelle de 2001 à 2005.

Pour le grand public, le nom de la jeune chef d'entreprise, gérante de la société Mayday Boat et directrice générale de BG Race, l'entreprise de Louis Burton qui gère la préparation de bateaux de course, est associé de prime abord à la fragile silhouette de la navigatrice. L'engagement dans des courses prestigieuses dans lesquelles la confrontation aux éléments et la maîtrise de bateaux monstrueux relèvent de l'exploit sportif et humain contient pour le profane, fasciné par l'attrait des grands espaces, une part de mystère. Il se demande parfois de quelle manière s'articulent rêve et réalité.

Servane est issue d'une famille d'entrepreneurs et de navigateurs bien connus de Saint-Malo. A Saint-Malo, le nom d'Escoffier se décline comme autant de noms de bateaux armés pour les courses lointaines. Sur les quais de la cité corsaire, on connaît bien *le Crêpe Waouh*, le bateau de Franck-Yves Escoffier, l'oncle, pécheur et armateur. Et puis il y a les Etoiles : *Filante, Magique, Molène, du Roy…* Il s'agit de grands voiliers de tradition, emblématiques de plusieurs ports bretons, qui appartiennent à la flotte exceptionnelle de la société Etoile Marine Croisières. L'entreprise, spécialisée dans la gestion et la location de grands voiliers avec équipage, a été fondée par

Bob Escoffier, le père de Servane, skipper professionnel à Saint-Malo depuis 1989. Enfin voici *Bureau Vallée, l'Imoca* du navigateur Louis Burton, sur lequel s'illustre depuis un an un moussaillon prénommé Lino. Louis Burton, benjamin de l'édition 2012-2013 du Vendée Globe, est le compagnon de Servane

Bretagne au cœur

Cette double ascendance d'entrepreneurs et de navigateurs pourrait laisser penser qu'une sorte de prédestination devait immanquablement infléchir le parcours de Servane. Mais non. ! Elle récuse rapidement cette hypothèse, trop indépendante pour accepter l'idée que les choses soient tracées d'avance. Elle admet cependant que l'esprit d'entreprise fait partie de son héritage familial et qu'il a sans conteste façonné son tempérament.

« trop indépendante pour accepter l'idée que les choses soient tracées d'avance »

Mais il y a aussi la passion de la mer et des bateaux, une passion probablement dévorante puisque c'est elle qui va lui faire emprunter des voies qui semblent difficilement abordables au commun des mortels. Si ce n'est à l'influence familiale, cette passion devrait-elle un petit quelque chose au culte de grandes figures dont, enfant rêvant de traversées transatlantiques, elle aurait punaisé les photos sur ses murs? Certainement pas. Il n'y a pas une once de fanatisme chez Servane, elle n'invoque aucune figure mythifiée qui aurait pu lui servir de modèle. Les quelques navigateurs et navigatrices agréés dans son estime sont ceux et celles qui, affichant des performances sportives de haut niveau, savent malgré tout préserver leur part d'humanité et de modestie. La

régate en compétition n'était donc pas inscrite dans ses gênes. Du reste, bien qu'ayant toujours navigué en famille à Saint Malo, elle a connu des premiers centres d'intérêt qui ne la conduisaient pas vers la compétition en mer. Elle a pratiqué l'équitation jusqu'à 16 ans, âge auquel ce sont les conséquences d'une chute de cheval qui vont réorienter ses choix vers la voile et les premières régates.

Il y a cependant une influence dont elle reconnaît l'importance dans son parcours : c'est celle des bretons. Cette affiliation n'était pourtant pas acquise à l'avance dans la mesure où, née à Chatenay-Malabry le 8 avril 1981, ayant passé sa petite enfance en Normandie, ce n'est qu'à l'âge de 7 ans qu'elle est arrivée à Saint Malo avec sa famille. Quand elle dit qu'elle se sent bretonne, on entend qu'elle a reçu une part de ce patrimoine breton que se partagent les gens de mer et dans lequel prévalent les notions de responsabilité et de solidarité. Si l'on y ajoute le goût du risque et le courage assorti qui ne s'accommodent pas de la routine, on entrevoit ce qui peut conduire assez naturellement à l'engagement.

« elle a reçu une part de ce patrimoine breton que se partagent les gens de mer et dans lequel prévalent les notions de responsabilité et de solidarité »

L'école, une ouverture à la diversité

A l'entrée à Sup de Co en 2001 pour la préparation d'un Bachelor, Servane Escoffier n'a pas à proprement parler de projet professionnel préconçu et elle entend bien se soumettre aux expériences qui s'ouvrent devant elle pour tracer sa route. Elle est attirée par le nautisme mais sans avoir à ce stade le

projet d'en vivre. Toutefois, la passion de la mer et le goût d'entreprendre sont déjà suffisamment intriqués en elle pour s'affirmer au travers de certains choix. La situation géographique de l'école et des lieux de stage devront lui garantir la possibilité de naviguer en course au large pendant toute la durée de ses études. Jusqu'à la fin de son cursus en 2005, ses choix la ramèneront toujours à la mer. Ce sera La Rochelle pour l'école, les Antilles, Hanovre, Plymouth … en ce qui concerne l'expatriation.

« son implication dans la vie associative de l'école a été un aspect majeur de sa formation en raison de la mise en situation qui permet, en équipe, de mener un projet de A à Z»

Parmi les souvenirs les plus positifs qu'elle retient de cette période, elle évoque l'importance des belles rencontres avec d'autres étudiants avec lesquels elle restera en lien amical comme avec quelques-uns des enseignants. Membre du bureau de l'association Sup de Co Voile pendant 2 ans, elle considère que cette implication dans la vie associative a été un aspect majeur de sa formation en raison de la mise en situation qui permet, en équipe, de mener un projet de A à Z. Elle en retient l'idée de l'apprentissage du groupe de travail dans lequel il faut œuvrer ensemble mais également s'opposer. Enfin, cette implication offre l'opportunité d'acquérir une expérience dans les relations avec les entreprises et les sponsors.

Les stages lui apporteront une ouverture à la diversité : diversité des milieux géographiques, diversité des contacts et des expériences qui invalident certaines orientations et en confortent

d'autres. C'est à l'occasion d'un stage effectué chez Bosch à Hanovre que s'impose à elle comme une évidence ce qui sera toujours rédhibitoire pour elle. Elle aime le mouvement, elle ne prolongera pas ce type d'expérience de travail routinier et répétitif dans une grosse structure. Elle effectue le stage suivant à Plymouth, chez Offshore Challenge, la structure gérée par Mark Turner et Ellen Mac Arthur. Elle tirera de sa rencontre avec la navigatrice un enseignement qu'elle retiendra pour elle-même. Le sport de haut niveau ne vaut rien s'il ne préserve pas chez les gens une part d'humilité, ce qu'elle exprime par : « Il faut faire attention de rester à sa place. »

« Le sport de haut niveau ne vaut rien s'il ne préserve pas chez les gens une part d'humilité»

Elle a 22 ans en 2003 quand elle effectue sa première course au large après avoir fait face au challenge qui consiste à affronter les foudres paternelles. Lorsque Bob Escoffier s'apprête à prendre le départ de la transat Jacques-Vabre et qu'elle lui fait part de son désir d'embarquer avec lui en qualité de coéquipière, elle essuie d'abord un refus clair et net. Son père ne manque pas d'arguments. D'une part, il y a la priorité accordée aux études et, d'autre part, le skipper impose à son coéquipier d'apporter une participation financière. Mais bon sang ne saurait mentir. Servane réunit les conditions par rapport à l'école, trouve les moyens financiers et elle embarque sur le monocoque *Adecco.*

A son retour, elle a gagné une certitude. Elle répondra de nouveau à l'appel du large, sans exclure la possibilité de courses en solitaire.

Entretemps, elle a également décroché un diplôme de Capitaine 200 qui peut lui permettre de travailler avec son père sur la flotte des Etoiles. Et ayant obtenu le diplôme de l'école en 2005, « normalement, sans mention particulière », dit-elle en toute modestie, elle s'apprête à s'immerger totalement dans le monde de la voile en compétition en commençant par un Tour de France en équipe féminine sur *Eminence*.

Courir au large pour aller au-delà de soi-même

La course au large est une discipline qui a la particularité d'être, avec l'équitation, le seul sport dans lequel les femmes sont amenées à concourir dans la même catégorie que les hommes. Servane Escoffier n'ignore pas que sa qualité de femme lui vaudra probablement quelques regards de biais, qu'elle devra peut-être faire ses preuves un peu plus vite que les navigateurs masculins. On aura compris que cette considération n'est pas de nature à affaiblir sa détermination.

A 24 ans, elle s'engage dans la recherche d'un financement pour l'achat de son premier bateau. Elle trouve un sponsor qui se révélera être un mythomane, la contraignant à se tourner vers les banques. Elle va essuyer neuf refus auxquels son manque de notoriété de l'époque n'est pas étranger. Mais puisqu'on ne lui laisse pas le choix de la méthode, elle effectue un *sitting* dans les locaux de la dixième banque. Et sa ténacité aura raison des réticences du dernier financier :

« Si vous êtes aussi persévérante que vous êtes fatigante (en d'autres termes : « chiante », traduit-elle), vous devriez y arriver », conclut le banquier en finissant par accéder à sa demande. Cette première expérience des relations avec les sponsors sera probatoire. Car, par la suite, les choses poseront moins de problèmes. Elle n'ignore pas que l'investissement relève du mécénat pour une petite partie des sponsors uniquement, peut-être pour 20% d'entre eux. Pour les autres, il s'agit surtout d'un échange équitable, compris dans leur stratégie de communication. Dans ce cas, c'est « donnant-donnant », dit-elle.

« Si vous êtes aussi persévérante que vous êtes fatigante (en d'autres termes : « chiante », traduit-elle), vous devriez y arriver », conclut le banquier en finissant par accéder à sa demande »

A partir de 2005, les engagements en course vont se succéder comme autant de défis à relever sur le plan sportif, humain, matériel. La concrétisation du rêve exige en effet un investissement que les profanes soupçonnent bien mais sans savoir précisément ce qu'il recouvre.

Pour l'édition 2005 de la Transat Jacques-Vabre, Servane Escoffier participe à la course sur le monocoque de 50 pieds *Vedettes de Bréhat-Cap Marine* avec Bertrand de Broc comme co-skipper. L'année suivante, elle prend le départ de la Transat AG2R sur *Armor-Lux-Salaün Holidays* avec Christophe Lebas, remporte la deuxième édition de la Semaine du Record SNSM et gagne, en course en équipage, Skippers d'Islande. Enfin, pour sa première participation à la Route du Rhum, elle se classe 2ème en monocoque de classe 2. En 2007, dans un souci de progression personnelle, elle s'engage sur une épreuve du Championnat de France de course au large en solitaire sur le bateau Figaro *Brossard*. Enfin, sa

participation à la première édition de la Barcelona World Race, tour du monde sans escale et sans assistance, fera d'elle ***la plus jeune française à accomplir un tour du monde en course, sans escale et sans assistance.***

Qualifiée en 2009 pour le Vendée Globe, elle devra y renoncer faute de financement et elle travaille par la suite pour le Yacht Club de Monaco avec une mission de consulting.

C'est lors de l'édition 2010 de la Route du Rhum qu'elle va s'apprêter à relever un énorme défi. Il n'y a pas moins de 48 entreprises partenaires de la route du Rhum, transatlantique en solitaire, sans assistance et sans escale, qui relie Saint-Malo à Pointe-à-Pitre. Certes, la navigatrice est aguerrie, mais on imagine aisément que, lorsqu'on affiche un gabarit de 1,64 m et 54 kg, devoir maîtriser un catamaran de 22m50 pesant 11 tonnes, et « dont la plate-forme a la surface d'un court de tennis » exige que l'on mobilise des ressources hors du commun. C'est pourtant dans ces conditions qu'elle prend le départ de la course à la barre de *Saint Malo 2015*, dans la catégorie Ultimes pour rejoindre Pointe-à-Pitre.

Parmi toutes les compétitions, la course au large en solitaire a sa préférence. C'est parce que c'est celle qui est la plus exigeante, celle qui demande un engagement physique et humain dont on sort grandi quand on a dépassé sa peur. Il faut être à la fois capable de rester dans sa bulle et d'être reliée à son équipe. Ce qui rend cette épreuve surmontable, c'est la responsabilité au sens étymologique du terme : « *répondre de* ».
« Vous êtes responsable pour tous les gens qui sont engagés avec vous, pour l'équipe, pour les sponsors mais aussi pour les gens que vous faîtes rêver », dit-elle.

Le rêve ! Serait-ce la substance qui permet de relever tous les défis, de vaincre la peur et les doutes ? C'est en tous cas un enseignement que nous livre Servane Escoffier à partir de son expérience : ***quand on porte aussi les rêves des autres, on ne peut pas les décevoir.***

Au retour de cette course s'amorce une nouvelle étape qui va être ponctuée des évènements majeurs que constituent la création de la société Mayday Boat début 2011 et, à la fin de cette même année, la naissance de Lino, le premier enfant de Servane Escoffier et du navigateur Louis Burton.

L'entreprise : patrimoine et modernité

Mayday Boat est un chantier naval spécialisé dans la construction, l'entretien et la réparation de bateaux en bois

L'idée de créer cette entreprise est née d'un réel besoin qui existait en particulier pour assurer l'entretien des bateaux d'Etoile Marine Croisières, une flotte composée d'une quinzaine de grands voiliers et de catamarans de course

croisière. Cette activité fait appel à un savoir-faire qui appartient à un patrimoine maritime aux exigences duquel peu de chantiers navals sont encore en mesure de répondre. Il n'en existe plus que quatre ou cinq entre la Manche et l'Atlantique.

Mayday Boat est une filiale d'Etoile Marine dont Servane Escoffier est gérante. Outre un poste administratif, la société emploie 7 personnes, des charpentiers de marine et des ébénistes hautement qualifiés et expérimentés.

Ce savoir-faire concerne aussi bien les bateaux prestigieux que les bateaux de travail. Mayday Boat ne s'exempte pas de prendre en compte la solidarité indispensable quand on s'adresse aux gens de mer, ces gens qui exercent les métiers de la mer et ne décident pas toujours eux-mêmes de leurs échéances.

Le secteur du nautisme subissant les effets de la conjoncture économique, la société vient de diversifier son activité et de l'étendre à la construction de terrasses, à l'aménagement de maisons ou d'hôtels.

Depuis le début de l'année 2012, une fonction supplémentaire s'est ajoutée à l'activité professionnelle de la jeune femme. Elle est devenue team manager de BG Race, l'entreprise de Louis Burton dévolue à la préparation des bateaux de course. Cette activité, qui emploie 6 personnes, s'exerce dans le cadre d'un partenariat avec 15 entreprises.

Dans l'emploi du temps de Servane, les deux fonctions se répartissent à 50-50 et la tâche est lourde.

Par définition, dit-elle, ***l'entrepreneur n'est pas salarié et doit faire face à au moins autant de doutes que de certitudes***. « C'est effectivement lourd, d'autant plus que ce sont des métiers où on bouge beaucoup. Mais il y a une concertation permanente dans les orientations et dans les décisions à prendre. Ce seront des décisions qui seront parfois bonnes, parfois mauvaises, mais c'est le lot de tous les entrepreneurs. »

Avec le recul, revenant sur son parcours à Sup de Co, elle constate que, pour ce qui concerne son exercice professionnel actuel, ce ne sont pas les apports théoriques de la formation qui lui sont indispensables. Elle accorde plus d'importance à l'application des méthodes et des procédures dont elle fait usage au quotidien. Ses recommandations à l'attention des étudiants actuels s'appuient sur deux axes. Le premier est de s'attacher à l'apprentissage du travail en groupe, en équipe parce qu'il développe la solidarité autant qu'il permet la confrontation. Cela passe par une forte implication dans la vie associative, dans des projets que l'on mène jusqu'à leur terme. Le second est de s'ouvrir à la diversité dans le cadre de l'expatriation. Enfin, elle ajoute qu'il est important de se créer un réseau amical et professionnel avec lequel il faut rester en contact.

« Le premier conseil aux étudiants est de s'attacher à l'apprentissage du travail en groupe, en équipe parce qu'il développe la solidarité autant qu'il permet la confrontation. Cela passe par une forte implication dans la vie associative, dans des projets que l'on mène jusqu'à leur terme.
Le second est de s'ouvrir à la diversité dans le cadre de l'expatriation. »

« Il n'y a pas de vie sans passion. »

Aujourd'hui, Servane Escoffier est jeune maman autant qu'elle est chef d'entreprise. Et elle demeure une navigatrice qui n'est peut-être pas encore allée au bout de ses rêves. Mais si la course du Vendée Globe n'est plus un rêve dont elle aurait différé l'accomplissement pour elle-même, à l'occasion de l'édition 2012-2013, elle s'est investie d'une autre manière. Associée dans une passion commune à son compagnon Louis Burton, elle a occupé dans la préparation de la course une place nouvelle : celle du team manager qui se double de la coéquipière d'un projet de vie où il lui revient, en l'absence de son compagnon, de s'organiser pour gérer l'entreprise, tenir la maison et s'occuper de son enfant. Dans une certaine mesure, elle s'est inscrite dans la longue lignée des femmes de marins et cela ne peut que conforter son sentiment d'appartenance à la Bretagne maritime.

Dorénavant, il lui faut répondre au quotidien à une exigence supplémentaire. Et en cela, les choses sont claires. Elle sait très bien que s'il est une nécessité impérieuse de gérer efficacement son temps de travail, c'est parce qu'elle est attendue le soir par Lino.

A l'âge d'un an, Lino est un bébé dont on peut dire qu'il est amariné puisqu'il cumule déjà une dizaine d'embarquements. Il ne s'agit pas pour sa mère d'influer sur ce que seront ses choix ultérieurs mais tout d'abord du plaisir immédiat de lui faire partager ce qu'elle aime. Au-delà, il y a le désir de lui insuffler quelque chose de la passion qui l'anime. Qu'il rencontre la passion « de la danse, de la musique ou du foot», peu importe l'objet. La tristesse, Servane Escoffier dit qu'elle la rencontrerait si ses enfants devaient grandir sans connaître de passion, parce que la passion, c'est la vie. « Dans les relations amoureuses, avec ses enfants ou au travail, il n'y pas de vie sans passion », conclut-elle.

Il n'est pas nécessaire de creuser davantage pour comprendre ce qui fait sens dans le parcours de Servane Escoffier, l'amenant de la course au large à l'entreprise avec la même détermination. Dans les deux cas, elle « skippe », ce qui signifie qu'***il n'y a pas de véritable solitude quand on est armé de la conscience d'une responsabilité***. C'est la responsabilité d'une équipe que l'on ne doit, que l'on ne peut pas décevoir et, qu'il s'agisse de porter le gagne-pain des salariés ou le rêve des admirateurs des courses aventureuses, on ne se révèle que dans la solidarité. Seul ou en équipage, la traversée majeure que l'on effectue emprunte la route de l'engagement. Ni les déferlantes ni les doutes n'empêchent d'aller au-delà de ses limites. Parole de skipper.

Franck MONIER

Le Travail comme une Passion

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Qui trébuche sans tomber fait un plus grand pas»

Franck Monier, ESC, 1991

Directeur Régional, France Boissons

Bordeaux, France

Email Franck

À 45 ans, Franck Monier est directeur régional Loire-Sud-Ouest de France Boissons, l'un des principaux acteurs de la distribution de boissons aux professionnels. ***Sa devise : accomplir un travail sérieux sans jamais se prendre au sérieux.***

Né en 1967, à Angoulême (Charente), j'ai mené une scolarité des plus classiques, accomplissant l'essentiel de mes études primaires et secondaires à l'institution Sainte Marie Grand Lebrun, de Bordeaux. La renommée de cet établissement catholique s'étend bien au-delà de la ville. Elle est due à la qualité de son enseignement et à la réussite de certains de ses élèves. Pour n'en citer que quelques-uns : les écrivains journalistes François Mauriac et Jean Lacouture, l'astronaute Patrick Baudry… Plus modestement, pour ce qui me concerne, je crois pouvoir dire que j'étais un élève sérieux et travailleur, empreint toutefois d'une certaine timidité.

Fils unique, ce goût du travail, que plus tard je ne saurai en fait dissocier de la passion, je le tiens sans doute de mes professeurs d'alors, mais plus encore de mes parents que j'ai toujours connus menant deux activités de front. En effet, mon père, mais aussi ma mère, exerçaient tous deux dans le Bâtiment et Travaux Publics (BTP), tous deux chez Vinci. En plus de leurs activités

professionnelles respectives, ensemble, ils ont conduit, avec des hauts et des bas, une exploitation viticole et céréalière familiale, dont la production est, encore aujourd'hui, destinée aux grandes maisons de Cognac.

À dix-huit ans, je décroche un Bac D (Mathématiques et Sciences Naturelles). Après quoi, j'entre dans une école d'œnologie de Bordeaux Pont de la Maye. Au bout de deux ans, j'obtiens un BTS en distribution-commercialisation.

J'éprouve alors une certaine insatisfaction, le sentiment que je viens de passer deux années en roue libre. Je ressens le besoin d'approfondir mes connaissances, et surtout de me donner les moyens d'aller plus loin. Je m'inscris en classe préparatoire HEC. Jeune homme pressé, j'ai hâte de me confronter au monde.

En 1988, je présente le concours d'entrée à plusieurs écoles de commerce. J'échoue Sup de Co Bordeaux ; je réussis celle de Lille, Poitiers et La Rochelle… Si celle-ci retient plus particulièrement mon attention, c'est, paradoxalement, parce qu'elle démarre cette même année. Elle a été portée sur les fonts baptismaux par la Chambre de Commerce et d'Industrie de La Rochelle et par Michel Crépeau, alors maire de la ville et surtout visionnaire dans bien des domaines.

Ma promotion, celle qui va essuyer les plâtres, compte tout au plus 80 étudiants. Ce petit nombre favorisera une ambiance presque familiale, communautaire au sein de l'école. Tous, professeurs comme élèves, partageons ce sentiment d'être des pionniers, d'écrire les premières pages d'une histoire. Nous devons résoudre une foultitude de questions, de l'accessoire au primordial, qui ailleurs, dans des institutions plus anciennes, ne se posent même plus car c'est souvent la routine qui se charge d'y répondre. Or, je crois qu'il n'y a rien de plus stimulant pour l'esprit d'initiative qu'une terre vierge. Cela oblige également, au sein du groupe, à se prendre davantage en charge et contribue donc à la responsabilité et à l'autonomie de chacun. On n'est pas freiné par des pesanteurs internes qui n'ont pas encore pris corps. Le champ des possibles qui s'ouvre à nous est immense. Je ne le sais pas encore, mais en fait, c'est la situation idéale pour moi, celle que je rechercherai professionnellement.

En plus de l'enseignement délivré, l'école se montre soucieuse de notre implication dans la vie sociale et associative. Personnellement, je prends l'initiative de fonder, au sein de l'établissement, la Junior Entreprise Jobs Services. Avec cette structure, créée de toutes pièces et dont je vais assurer la présidence durant trois ans, nous allons procéder à des études de marchés, des enquêtes, des travaux divers rémunérés par des entreprises locales. Une manière de mettre le pied à l'étrier.

Tout au long de nos études, nous effectuons, figure imposée, des stages en entreprises que nous nous devons de trouver par nous-mêmes. C'est ainsi que je passerai chez Courvoisier à Jarnac, puis dans une grande maison de vin de Bordeaux… Si à mon arrivée, l'accueil en entreprise est parfois sceptique - Sup de Co La Rochelle ? Connais pas -, je me flatte de voir le personnel,

l'encadrement et jusqu'au vice-président d'Hennessy, venir me saluer à mon pot de départ.

Plus intéressé par les mécanismes financiers que par le marketing, j'opte en deuxième année pour une spécialisation en finance. Pour autant, j'ai déjà la conviction qu'une entreprise, c'est autant des moyens que des hommes. Par conséquent, je ne néglige absolument pas les relations humaines en économie. Et là, je me retrouve en phase avec les fortes valeurs humanistes de tolérance, de respect que notre école entend porter haut.

Durant cette deuxième année, j'entame également des études de japonais. Ma motivation est double, culturelle et pragmatique à la fois. D'une part, je suis curieux de connaître cette lointaine civilisation ; d'autre part, au cours de ces années 1990, le Japon représente le marché extérieur le plus important pour le Cognac. J'envisage de m'y rendre pour mon stage de troisième année.

Les accords avec le pays hôte n'étant pas totalement ficelés, il va falloir faire preuve de beaucoup de débrouillardise. Mais là encore, rien de plus formateur que cette part d'improvisation. Nous partons à quatre - deux filles, deux garçons, mon colocataire étant François Beaudonnet, aujourd'hui correspondant permanent à Bruxelles pour la chaîne France 2. Durant ce stage de cinq à six mois, nous allons séjourner à Nagasaki et à Tokyo. Sur place, nous pouvons vérifier combien l'enseignement de langue prodigué à Sup de Co est

performant, même si nous continuons de nous perfectionner. Nous suivons des cours, effectuons des visites et mêmes des périodes en entreprises.

Nous revenons enchantés de ces cinq à six mois en immersion complète dans un pays étranger. À notre retour, nous avons droit à un débriefing avec nos professeurs dont je ne doute pas qu'il ait servi aux stages à venir.

Ce retour enchanté est toutefois terni par la Guerre du Golfe, la première. Ayant mon service militaire à accomplir, j'avais obtenu, au terme de mes études, la possibilité de l'effectuer en entreprise chez Hennessy Japon. Malheureusement, le contexte international compromet ce beau projet. Adieu le Japon ! Je suis affecté en catastrophe à l'Armée de l'Air, à Cognac. Pour ne pas perdre mon temps, je m'inscris une année aux Langues O', l'Institut national des langues et civilisations orientales.

À la fin de mon service militaire, j'ai une certitude, celle de vouloir travailler dans le secteur des vins et spiritueux. Je postule à divers emplois, passe des entretiens d'embauche, mais chaque fois que l'on me propose un poste, je le décline. De ma part, ce n'est nullement un caprice, ni de l'orgueil, plutôt l'intuition que ces emplois ne correspondent pas vraiment à ce que je recherche.

Au bout de deux mois, ma mère, sans doute inquiète de mon comportement, me découpe une annonce parue dans le quotidien *Sud-Ouest* : ***le groupe France Boissons propose un poste à créer à Bordeaux***, où il est question autant de la technique du vin que de son développement. L'offre me paraît alléchante. Je présente ma candidature. Je

suis engagé, non pas pour Bordeaux, mais pour Lyon. Comme il s'agit également d'une création, j'accepte.

Née en 1964, la société France Boissons a été rachetée en 1987 par le brasseur Heineken. Lorsque j'y entre, en 1992, le groupe est déjà leader de la distribution de boissons aux professionnels, à savoir les cafés, les restaurants, les hôtels, mais aussi les collectivités, en fait, tout lieu convivial où il est fait commerce de boissons.

D'emblée, je comprends que je ne me suis pas trompé sur l'entreprise : le groupe déborde de projets, qui plus est, il paraît ouvert à l'initiative. Exactement ce que je recherchais. À la même époque, des copains entrent dans des boîtes prestigieuses de consultants où leur parcours professionnel est déjà tout tracé. Cela m'effraierait presque. Heureusement, rien de tel chez France Boissons où il n'est pas de parcours écrit. En revanche, et cela se vérifiera dans les faits, tout est possible dès lors qu'on le veuille fortement.

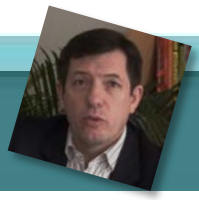
À Lyon, mon premier patron se nomme Didier Merland. C'est un ancien brasseur breton, lui-même à l'initiative de nombreuses boîtes. Après quelques mois d'observation, il me propose un autre poste, un petit dépôt basé à Saint-Étienne. Merland me promet que si je parviens à le développer, il me fera rapidement rebondir. Je dois avouer qu'à ce moment-là, j'ignore tout de Saint-Étienne. C'est une ville véritablement sinistrée, avec un fort taux de chômage. Manufrance, la célèbre Manufacture d'armes et de cycles qui a fait la gloire de la cité et la fierté de ses habitants, se relève péniblement d'une récente liquidation judiciaire. Ce n'est qu'à mon arrivée que je comprends pourquoi tous ceux qui avaient été pressentis avaient refusé la proposition. Ce dépôt végète. J'ai une petite dizaine de personnes sous ma responsabilité que je vais m'employer à remobiliser. Je procède aussi à une réorganisation. Il faut croire que mes résultats sont à la mesure de l'attente puisque moins d'un an plus tard, mon patron tient promesse : en 1993, on m'envoie à Paris, dans la filiale Erval.

Ma première mission consistera à y développer le vin, le café, mais aussi les spiritueux que le groupe ne vend pas du tout. Partant de zéro, cela va nécessiter d'immatriculer la société, de lancer une gamme, alors qu'une concurrence est déjà en place. Sur les trois produits, cela se solde par des résultats très positifs.

En 1994, en plus de mes activités, mon président me confie de nouvelles responsabilités, à savoir « les bières spéciales » notamment belges, les achats, et le troisième marché qui s'étend des chaînes d'hôtellerie tels que les groupes Accor, Envergure, Ibis, aux collectivités comme l'armée, l'hospitalier, le scolaire…

Au bout de deux ans, je me retrouve à la tête d'un véritable département qui compte six collaborateurs mais qui intervient sur l'ensemble des filiales du groupe Erval.

À partir de 1995, France Boissons lance une vague de rachats qui aura pour conséquence de lui faire changer de taille. C'est l'époque de ce que l'on appellera « la guerre entre les Rouges et les Verts », autrement dit d'une concurrence féroce entre Kronenbourg et Heineken. On assiste alors à une frénésie de rachats de petits distributeurs indépendants. Sur le plan personnel, je me vois attribuer une responsabilité supplémentaire qui concerne l'aspect commercial de ces rachats. Au rythme de trois à quatre rachats par an, j'ai pour mission de me rendre sur place afin de mettre le commercial en ordre de marche et en harmonie avec le groupe. Cette remise en ordre porte aussi sur la logistique et la finance.



En 1997, France Boissons rencontre un souci sur l'une des trois filiales d'Erval, Erval Nogent (Val-de-Marne), laquelle réalise l'équivalent de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce qui est fort honorable. Mon patron me propose d'en prendre la direction.

J'ai alors 30 ans, cinq ans d'expérience dans le groupe, je suis responsable d'une filiale qui compte une centaine de personnes. Pour moi, c'est une étape et le début d'une nouvelle expérience, qui va durer cinq ans.

Au cours de cette période, à l'été 2000, je m'offre un intermède, une formation à l'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD) de Fontainebleau, une prestigieuse école de management pour dirigeants associée à la London Business School ou encore à la Harvard Business School… Je me retrouve avec des patrons d'entreprise plus seniors que moi, l'un est responsable de banque suisse, un autre dirige une société européenne… Cette formation, très performante, m'a été offerte par mon entreprise. Je l'ai reçue comme un honneur de la part de mon groupe.

De toute ma carrière, je ne demanderai rien, ni formation, ni poste, ni augmentation de salaire. C'est ainsi. J'ai été éduqué, formé à ne pas demander. Je tiens ce caractère de ma famille, issue du monde rural. À l'adolescence, l'été, mon père m'embauchait sur le domaine viticole. Pour mes deux mois de travaux, mon salaire s'élevait à 500 francs, ce qui n'était pas folichon, mais me satisfaisait pleinement.

En 2002, j'éprouve le besoin de quitter Paris et sa région. Cela fait maintenant près de dix ans que j'exerce au sein d'Erval. Je m'interroge de savoir si je dois ou non quitter le groupe. C'est alors qu'on me propose Bordeaux. Mais

le poste ayant déjà été promis par ailleurs, et afin d'éviter l'incident diplomatique, le président de l'époque m'offre Rochefort, une petite structure. Alors que je n'ai nullement démérité, au contraire, cela revient pour moi à rétrograder dans le groupe de la 4e à la 23e filiale. Certains prendraient cette proposition pour une provocation. Pourtant, j'accepte. Cela répond à mon désir de quitter Paris. Et puis, il y a un défi à relever qui m'amuse. Il faut savoir que par sa population, par le pouvoir d'achat et le mode de vie de ses habitants, Paris et sa région sont économiquement plus faciles que la province où simplement se rendre au restaurant constitue un événement.

J'emmène donc ma famille, ma femme et mes deux enfants, vivre sous le ciel de Rochefort.

En quatre ans, j'engage un développement commercial qui va propulser Rochefort de la 23e à la 13e place en termes de résultats nets. Avec mon équipe, nous allons métamorphoser cette filiale poussiéreuse en une entreprise non seulement rentable mais également en pointe dans certains domaines comme les tests de produits. Dernier point et non des moindres à mes yeux, le personnel a retrouvé le goût du travail. ***J'ai pu appliquer ce qui est devenu un peu ma devise : accomplir un travail sérieux sans se prendre au sérieux.***

Ce résultat, je n'oublie pas que je le dois en bonne partie à la formation, aux valeurs transmises par Sup de Co La Rochelle, en particulier pour ce qui relève des Relations Humaines dans le monde de l'entreprise. Les travaux réalisés en commun avec mes camarades d'études et

qui portaient notamment sur la mise en place de stratégies, m'auront été profitables.

Alors que France Boissons dépasse les 60 millions de cols de vin et les 2 000 tonnes de café commercialisés par an, le groupe se lance dans une réorganisation interne avec la création de dix régions. Jusque-là, l'organisation reposait sur une cinquantaine de filiales dépendant du national.

Comme à mon habitude, je ne me porte candidat à rien. Le PDG de l'époque me convoque et me propose la région Sud-Ouest, qui regroupera cinq filiales, Rochefort, Bordeaux, Agen, Pau et Toulouse. Je lui fais part de mes doutes personnels vis-à-vis de mes confrères, peut-être plus légitimes que moi. Il me rétorque qu'il ne s'est pas placé dans l'optique d'un refus.

Je conçois que, dans le monde dit impitoyable de l'entreprise, mon attitude puisse surprendre, voire être incompréhensible. Elle tient certainement à

l'éducation catholique que j'ai reçue. Mais n'ayant jamais ambitionné un plan de carrière, je ne l'ai pas vécu comme un handicap.

« Ma conception de l'économie s'apparente au modèle allemand, social-démocrate, l'entreprise du consensus plutôt que de l'affrontement, de la lutte des classes. Ce qui m'intéresse dans ce modèle, c'est la construction d'une synergie, la canalisation des talents en vue d'un projet commun.»

Lorsque je prends la tête de la région Sud-Ouest qu'il va falloir créer, l'une de mes premières mesures consiste à supprimer les places de parking réservées à la direction. Cela relève du symbolique bien sûr, mais les symboles contribuent aussi à l'atmosphère de l'entreprise. Je prône la proximité avec l'ensemble du personnel, je ne pratique pas pour autant la familiarité. J'écoute, ensuite je décide. Et malgré le fond de timidité qui peut rester en moi, je suis déterminé et capable d'entraîner des équipes dans des défis économiques.

À mon arrivée à Bordeaux, j'ai la responsabilité de 250 personnes avec lesquelles nous allons devoir créer une filiale régionale en réseau de A à Z.

En 2009, on me propose la fusion des régions Sud Ouest et Pays de Loire, qui s'étendra d'Alençon à Carcassonne, en passant par Nantes, Le Mans, Bordeaux… En superficie, ce sera la plus étendue.

La nouvelle région voit le jour en 2010. Aujourd'hui, elle regroupe près de 500 collaborateurs, réalise un chiffre d'affaires de 190 millions d'euros. Sur les

six régions que compte désormais France Boissons, elle se classe 3e en termes de rentabilité.

Actuellement, notre secteur n'est pas épargné par la crise. Notre activité de service, qui relève du plaisir, connaît une chute de consommation à laquelle s'ajoutent des contraintes. À partir du 1er janvier 2013, nous aurons une augmentation de 160 % des droits versés à l'État. L'expansion du marché, déjà difficile, s'en trouvera nécessairement freinée. Diriger c'est prévoir ; j'essaie donc d'anticiper, notamment par une nouvelle organisation que je ne peux dévoiler ici. Je suis à la recherche d'une nouvelle dynamique. C'est un chantier qui ne sera pas achevé avant 2014.

Dans l'esprit de Sup de Co La Rochelle, qui accorde une grande importance à la diversité sociale et culturelle, je participe au projet de *Bordeaux-Cameroun-France*, une association fondée par Pierre de Gaétan Njikam Mouliom, chargé de mission à la mairie de Bordeaux. J'en suis le trésorier. Chaque année, nous sélectionnons deux entrepreneurs camerounais à qui nous assurons une formation à Sup de Co Bordeaux et des stages dans des entreprises de la région. L'association se veut une passerelle entre deux continents, deux cultures.

À l'instar de mes parents, je mène, parallèlement à ma profession, une seconde activité, la gestion du Domaine du Palin, le vignoble familial. En fait, je n'ai jamais vraiment rompu avec l'exploitation familiale. Trois mois après mon

entrée à France Boissons, j'ai acheté mes premières vignes. Alors que j'étais à Lyon, tous les week-ends, je traversais le Massif central pour rejoindre la propriété parentale.

Aujourd'hui, il s'agit d'une Société civile d'exploitation agricole comptant 80 hectares de vignes, autant de céréales, ainsi qu'une distillerie. Associé à mon père, nous avons énormément développé la production. J'ai également mis en place une structure complémentaire de négoce. Nous vendons aux grandes maisons de Cognac. L'activité s'est étoffée. Elle nécessite six employés permanents, plus les saisonniers au moment des vendanges. Et enfin, j'ai entraîné ma femme dans cette aventure.

Mais au sein de France Boissons, certains n'apprécient pas que je porte ainsi deux casquettes. Ils considèrent que ma seconde activité constitue un conflit d'intérêt. Je crois que mes vingt ans d'activité au sein du groupe parlent pour moi.

Le refus, le rejet de ce qui est atypique est malheureusement un trait typiquement français.

Je n'ai pas rompu les liens avec Sup de Co. Je reste en contact avec son président. J'y ai donné quelques cours et je n'exclus pas à l'avenir de faire partager davantage mon expérience aux élèves de l'établissement. Qui sait d'ailleurs si un jour je ne me tournerai pas vers l'enseignement ?

Au cours de mes désormais vingt ans d'expérience, et au-delà des résultats économiques que j'ai pu obtenir, ce qui m'a vraiment passionné, ce sont tous les collaborateurs que j'ai pu faire grandir, qu'ils soient toujours dans notre groupe ou partis ailleurs exercer leurs talents. Certains d'entre eux sont sortis de Sup de Co La Rochelle. L'un d'eux, ou plus exactement l'une d'elles, dont j'ai été le parrain à France Boissons, mène une carrière à un très haut niveau.

Ma porte reste ouverte à l'étudiant de Sup de Co. Mais qu'il n'attende aucun esprit de corps de ma part, encore moins de complaisance. Pour me convaincre, il devra m'étonner, me choquer presque. J'apprécie les collaborateurs qui savent aussi me faire grandir.

Pour moi, une entreprise doit remplir deux missions : satisfaire les actionnaires et développer son rôle social.

Jusqu'à présent, ma vie a été une vie de travail mais sans que jamais je n'aie eu le sentiment de travailler.

Pour moi, l'échec serait qu'au sortir de ses études, un étudiant travaille uniquement pour travailler. Alors, si j'ai un conseil : « Choisissez un métier qui vous plaît pour ne pas avoir le sentiment de travailler. »

Sylvie MELIET

Mon Chemin de Vérité

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Nos doutes et nos peurs sont des limites

qui n'existent que dans notre esprit»

Sylvie Méliet, ESC, 1993

Fondatrice – Directrice Générale, Laboratoires des Mascareignes

Natural Skin Remedy

Ile Maurice

Email Sylvie

La notion de chemin de vie ou chemin de vérité est une constante de votre parcours...

Si je devais résumer ma vie sous forme de devise, je l'intitulerais sans doute « Tenter de transformer les problèmes en opportunités ». D'abord appliquée à des actes anodins de ma vie, cette maxime m'a souvent permis d'avancer. Ce n'est qu'avec le recul, quand on regarde le chemin parcouru, que l'on constate simplement que ce qui nous paraissait infranchissable ne l'était pas. Et, qu'au final, ce n'était pas si difficile.

Enfant, j'étais très timide et c'est en me battant contre mes propres doutes que j'ai cheminé jusqu'aux Laboratoires des Mascareignes. Pour vaincre mon manque cruel d'assurance, je n'ai eu de cesse de me répéter ***« si tu te lances, que se passera-t-il au pire ? ». Ainsi, j'ai osé.*** J'ai osé partir vivre à l'étranger, j'ai osé me présenter au concours d'entrée de Sup de Co La Rochelle, j'ai osé créer mon entreprise... et mille autres choses encore, mais nous y reviendrons.

A vingt ans, un peu par hasard, je suis tombée sur une fable dont la morale illustre encore souvent mes propos. Il s'agissait de l'histoire d'une jeune fille qui achète un poisson rouge et un bocal. Avant de partir en vacances, elle décide de déposer le poisson rouge dans la baignoire. Il profitera de plus de place, imagine-t-elle. Si, à son retour, le poisson se porte comme un charme, elle constate surprise qu'il n'a pas changé d'un iota ses comportements. Il continue de faire le tour de son bocal, quand bien même celui-ci aurait disparu au profit

d'un espace bien plus vaste. J'en tirai une conclusion simple : nous sommes parfois des poissons rouges. Incapables d'appréhender le monde tel qu'il est, vaste et multiple. Trop tentés de nous arrêter aux limites que nous en connaissons : frontières d'un territoire, idées reçues... Je porte cette histoire en moi et me la remémore régulièrement pour ne pas oublier de ne jamais être un poisson rouge.

Après le bac, j'avais choisi de suivre un BTS Trilingue, au sein même du lycée où j'avais déjà passé les trois années précédentes. Seul défi, le concours d'entrée très sélectif. Pourtant, à peine reçue, je réalisai que je m'étais trompée de voie.

Je n'étais pas sur le bon chemin, je le sentais, mais je n'aurais su dire vers lequel j'aurais dû m'orienter. Je décidai d'aller jusqu'au diplôme, ensuite la vie me guiderait peut-être. Le sésame en poche, je décrochai un poste à Rennes, ma ville natale, dans une structure d'accompagnement pour les jeunes qui souhaitaient partir travailler à l'étranger. J'y restai trois ans avant de réaliser que je les aidais à concrétiser mon propre rêve. Je finis par décoller pour l'Allemagne.

J'intégrai l'équipe d'une banque germanique où je restai deux ans. Un jour, je fus conviée à participer à un dîner avec de prestigieux investisseurs français. J'osai intervenir à quelques reprises. A mes côtés, siégeait un homme sombre qui ne décrocha pas un mot du repas. Au dessert, il m'observa longuement avant de conclure « Mademoiselle, vous avez du potentiel, vous devriez étudier ; faites des formations dans votre banque. Lisez ! ». Je lui expliquai que

je ne savais même pas par où commencer. Il me fit une liste d'ouvrages et me laissa sa carte, m'assurant que je pouvais l'appeler à tout moment si j'étais perdue. Je lus l'ensemble des ouvrages conseillés au cours de l'année qui suivit.

La vie a la capacité de placer sur notre chemin les balises qui nous orientent. La chance ne réside-t-elle pas en la capacité de les voir ?

C'est alors que vous avez choisi d'entrer en école de commerce ?

En effet. Cette rencontre, fugace mais essentielle, couplée à l'histoire de la jeune femme au poisson rouge, me permirent de me poser la seule question indispensable : que voulais-je vraiment faire de ma vie ? J'avais soif d'apprendre. Je décidai de reprendre mes études. Et, tant qu'à faire, je me jetterai à l'eau pour de bon. J'intégrerai une école supérieure de commerce. J'en avais toujours rêvé, sans jamais ni me l'avouer complètement, ni me mettre en danger en tentant l'aventure. La peur de l'inconnu peut-être, le manque de maturité certainement.

En avril 1990, j'avais 25 ans. Une seule école prenait encore les candidatures : Sup de Co La Rochelle. Je passai un mois d'enfer de préparation nocturne au concours. Mais, finalement, je fus reçue.

Beaucoup ont commenté mon choix, assurant que j'étais courageuse de m'y remettre. S'il fallait du courage pour réviser en vue du concours, au fond, ma démarche n'était pas mue par autre chose que le désir profond de me réaliser. Je me répétais à moi-même : « Tente, qu'as-tu à perdre ? » A partir du moment

où j'assumais le risque de l'échec et qu'il ne changerait rien à la vie que je menais, la décision se révéla finalement facile à prendre.

L'ESC La Rochelle m'ouvrait ses portes. Déjà, quand je postulai, il y a plus de vingt ans, la politique en matière de recrutement était à l'ouverture. Les profils les plus divers s'y voyaient recrutés. La direction de l'école préférant les personnalités aux élèves bien formatés, quitte à ce qu'ils soient issus de parcours pour le moins atypiques. C'est probablement ce qui contribua à rendre notre vie à l'école si intéressante.

Il existe deux façons d'intégrer une école de commerce. La voie classique, avec deux années de prépa et de bachotage effréné. La seconde, par laquelle je suis entrée, celle des admissions parallèles, permettant aux élèves issus de BTS ou attestant déjà d'une expérience professionnelle significative. La Rochelle avait fait le choix d'ouvrir largement ses rangs aux élèves via les admissions parallèles. Résultat, les cours et notamment les études de cas étaient passionnants, reprenant à la fois le retour des élèves issus de formations très académiques et celui de ceux dont l'expérience était plus pratique, davantage sensibles à la réalité de l'entreprise.

A la sortie de l'ESC La Rochelle, je souhaitais travailler dans le monde du luxe. Nombreux furent ceux qui prirent le temps de m'expliquer que mon aspiration était pitoyablement classique pour une fille et que, ne sortant pas d'une très grande école de commerce, j'allais plus probablement devoir me contenter de vendre des petits pois ou tout

autre denrée peu sexy. J'avais conscience des difficultés auxquelles je serais confrontée mais je n'en démordais pas. J'avais déjà lutté pour parfaire ma formation, j'étais sur mon chemin de vérité, ils n'égratigneraient en rien ma volonté.

Les stages en entreprises de cosmétique de luxe en France étant effectivement réservés aux écoles de commerce de leur région – dixit une DRH d'un grand groupe parisien -, je décidai d'emprunter une voie connexe en postulant en Allemagne. J'y avais déjà vécu deux ans, je fis appel à mon réseau germanique et intégrais les Parfums Christian Dior outre Rhin. A l'issue du second stage, je pus décrocher un CDD de trois mois chez Dior France puis, m'y faire embaucher. Bien plus tard, j'ai croisé quelques envieux qui, systématiquement, m'affirmaient « j'adore les cosmétiques, j'ai toujours rêvé de travailler pour une grande marque »... dans 99% des cas, lorsque je demandais simplement « Et as-tu essayé ? », la réponse était immanquablement : « Non, parce que je savais que je n'avais aucune chance. «

Sincèrement, je m'étonne toujours qu'à l'heure où le cinéma nous sert tant de films dont les héros ne vainquent qu'en continuant d'espérer et d'agir alors que tout semble fichu, les exemples de « réussite-à-condition-d'y-croire » restent si rares. Car là seul réside la clef de la réussite : le vouloir, y croire, avancer, même si l'on risque d'échouer.

J'ai passé dix ans dans le groupe LVMH : sept ans comme directrice Export Europe pour les Parfums Dior et trois ans pour les Parfums Givenchy, comme directrice générale en charge des filiales dans les pays nordiques.

Nous sommes encore loin de l'Ile Maurice, comment avez-vous fait le choix de partir ?

Je venais de fêter mon dixième anniversaire chez LVMH quand Philippe, mon mari, qui travaillait pour France Télécom, fut muté à l'Ile Maurice. Nous nous étions rencontrés sur les bancs de Sup de Co La Rochelle. Quand la nouvelle tomba, nous habitions au Danemark. Cette mutation correspondait à un autre événement majeur de notre vie, nous étions sur le point d'adopter notre premier enfant en Colombie. Le second viendra plus tard, alors que nous serons déjà installés à Maurice. Nous avions un pied en

Afrique, l'autre en Amérique et nous restions Européens. A l'instar de nos enfants, nous devenions pour toujours des citoyens du monde.

Passé l'émerveillement des plages et la beauté des paysages, l'arrivée à Maurice se révéla frustrante. Pour la première fois je ne travaillais pas et presque du jour au lendemain je me retrouvais être « femme de Monsieur ». Les conversations tournaient court dès lors que j'expliquais que je ne travaillais pas. Je consacrais tout mon temps à l'éducation de notre petit garçon, puis en profitais pour approfondir mes connaissances en suivant une formation Gestion de Conflits à l'Institut Théologique de Maurice.

Nous devions y passer deux ans. Au terme de la première année, le départ pointait à l'horizon. L'heure où nous quitterions l'île approchait. Imperceptiblement, nous commencions à nous interroger. Où serait muté Philippe ? Subitement, je compris que cette idée m'angoissait. Je repensais aux femmes d'expats que nous avions croisées au Danemark et qui me racontaient combien elles avaient pleuré en laissant leur maison dans le sud de la France... et tout à coup, leurs histoires firent sens. Je ne voulais plus partir, nous ne voulions plus quitter notre petit paradis. Et, là encore, le poisson rouge ! Ce n'est pas parce que nous étions engagés dans une vie, faite de mutations professionnelles, que nous ne pouvions en briser le cours naturel si nous avions trouvé le cadre de notre bonheur et qu'il était différent de ce qui avait été prévu. Voir plus loin que les parois du bocal, y compris du bocal de l'entreprise française de téléphonie. La vie n'est-elle pas une vaste baignoire ?

J'avoue que mon époux a d'abord trouvé ma conclusion fantasque, « plus facile à dire qu'à faire ». Mais, ***une fois que l'objectif fut fixé, la moitié du chemin était faite. Il suffisait de répondre au « comment ? ».*** Cette étape de la

décision franchie, nous allions passer à l'action. C'est certainement la phase la plus douce du processus de décision.

« D'abord tracer un idéal, puis tenter de le réaliser et enfin résoudre les problèmes au fil du temps, quand ils se posent. »

Philippe parvenait à prolonger sa mission à Maurice, mais nous savions que ça ne pouvait pas durer éternellement. De mon côté, je n'étais pas autorisée à travailler à Maurice. Mais dès notre arrivée j'avais créé l'association, « Maurice Accueil » dédiée à l'accueil des expatriés. Cette organisation répondait à l'un de mes souhaits profonds, être utile aux autres, en même temps qu'elle pimentait ma vie de maman au foyer. C'est ainsi que j'ai rencontré celle par qui ma vie changea. Elle était originaire de Guinée. A son arrivée à Maurice, je l'avais aidée à recréer un réseau amical, relationnel. Un jour, pour me remercier, elle convia tous ceux que je lui avais présentés pour un déjeuner. Au cours de la conversation, je l'encourageai à nous parler de son pays. Elle en décrivit les difficultés économiques en dépit des nombreuses richesses qu'il recèle : pétrole, pierres précieuses, bauxite etc… Elle finit son exposé en mentionnant qu'elle connaissait même un village où les femmes fabriquaient un soin ancestral très efficace à base de plantes contre les problèmes de peau et notamment contre le psoriasis. Sur le coup, je ne relevai pas. Il se trouve que je souffre de psoriasis. Quelques semaines plus tard, épuisée de cacher mes plaques, - imaginez dans un pays chaud comme Maurice ! - je m'apprêtais, de guerre lasse, à consulter un magnétiseur en France. Je choisis cependant de revoir mon amie guinéenne. Elle me confia le soin, m'expliquant comment

l'utiliser et... les résultats ne tardèrent pas. Après quelques semaines, et pour la première fois de ma vie, toutes les traces s'étaient intégralement évanouies. J'ai alors su. J'ai su qu'il y avait quelque chose à faire. Je devais creuser et, c'est ainsi que je l'ai suivie en Guinée.

Elle m'y présenta les femmes du village. Elles m'expliquèrent la fabrication du soin, à base de l'huile tirée de la noix de *Carapa procera* connue de l'ethno-pharmacopée, mais encore jamais utilisée en cosmétique.

Et d'un soin fabriqué par des femmes depuis des temps immémoriaux, vous avez créé votre entreprise. C'était un peu risqué, non ?

Je n'ai jamais suivi de plan de vie, au sens stratégique du terme. Certains se déclarent, très jeunes, faits pour l'entreprenariat ou pour la célébrité, moi pas. D'ailleurs, très longtemps, je me suis imaginée, tout au plus, en bon numéro 2, dans un service, dans une entreprise, mais jamais en numéro 1. Ma seule ambition a toujours été de m'épanouir, d'aimer la vie que je mène en m'efforçant de mettre toute l'énergie nécessaire à la réalisation de ce que j'entreprends. C'est vrai pour les petites choses du quotidien, autant désormais que pour

l'entreprise que j'ai créée, les Laboratoires des Mascareignes. Je crois fermement à la notion de « chemin de Vérité ».

« Puisque l'on ne doit vivre qu'une fois, autant se consacrer pleinement à ses rêves. Peur de l'échec ou attente irraisonnée du succès ne doivent pas interférer dans nos choix, l'essentiel consiste à aller au bout de soi-même. D'ailleurs, l'expérience m'a souvent démontré par l'exemple que, tant que l'on avance sur son chemin de Vérité, cette voie avec laquelle on est en accord profond, les obstacles s'amoindrissent, les portes s'ouvrent. »

Philippe et moi ne voulions pas nous engager sans prendre la mesure des risques que cette aventure présentait. Nous nous sommes mis d'accord sur un montant d'investissement que nous ne dépasserions pas mais qui nous assurait de mettre toutes les chances de notre côté. Quitte à perdre les sommes engagées. Après une grosse année de recherches, de mises en tests de production, nous avons commencé la commercialisation de notre soin en juin 2006. Au commencement, nous avons décidé de ne vendre que par Internet.

En France, un produit de cosmétique ne peut pas alléguer de ses bienfaits sur une pathologie. Nous pouvions seulement annoncer qu'il permettait de soulager une peau squameuse, sans jamais évoquer le psoriasis. Nous devions d'abord passer des tests cliniques d'efficacité qui seraient effectués en laboratoire. Ces tests coûtent une fortune et nous avions besoin d'argent pour les financer. Les premières ventes en ligne nous permirent d'en payer une partie. Les résultats se révélèrent probants, atteignant des taux de 94% d'efficacité sur le psoriasis modéré. Dès lors, nous pouvions commercialiser en

pharmacie et présenter le produit aux médecins généralistes et dermatologues. Notre soin changeait de catégorie, il devenait un soin en dispositif médical, à mi-chemin entre les cosmétiques et les médicaments.

Cette classification nous amena à en professionnaliser la production pour répondre aux normes strictes du marché européen. Nous avions tenté de maintenir la fabrication dans un laboratoire à Conakry, mais l'Afrique demeure compliquée pour ce type de business. Finalement, nous avons rapatrié la production du soin à Maurice. Mais jamais nous ne perdrons le lien avec les femmes du village. D'abord pour une question d'éthique, pas question de les déposséder de leur recette transmise de mère en fille, mais aussi car ce sont les spécificités du biotope qui confère aux noix de *Carapa procera* ses propriétés médicales. ***Seule maître à bord, je tenais à ce que l'entreprise suive des règles éthiques fortes.*** En Guinée, après avoir découvert le village où les femmes fabriquaient ce soin, j'ai souhaité les associer au développement de la société. J'ai d'ailleurs monté là-bas une ONG « Gnon Kany ». Pour l'anecdote, ce

nom d'association a été soufflé par l'Imam du village qui nous soutient activement ; il signifie « Aimons-nous les uns les autres ». Tout le monde est gagnant et nous avons encore beaucoup de projets là-bas. Les femmes ne pilent plus les noix pour en extraire l'huile, nous les avons équipées en machines, mais toutes les matières premières continuent à provenir de leur village. Nous les soulageons seulement de la partie « fabrication » du soin car l'aventure des Laboratoires des Mascareignes est avant tout une histoire de respect.

L'ensemble de la démarche est conçu dans le plus grand respect de chacun. Un autre exemple : notre soin principal s'utilise avec une éponge de fibres naturelles, la loofah. Ces éponges sont fabriquées à Maurice par un petit producteur que nous avons aidé, dès le départ, à s'équiper, en avançant les fonds pour des machines, puis en achetant pour lui un terrain sur lequel il pourrait cultiver les pipangailles dont sont issues les fibres de loofahs. Quand nous l'avons rencontré, il produisait chaque semaine quelques dizaines de loofahs. Notre première commande s'élevait à 20 000 pièces !

Le succès des Laboratoires des Mascareignes est probablement dû au fait que j'ai décidé de mener l'aventure avec ma propre sensibilité, ma propre vérité, envers et contre de nombreuses règles établies du marketing classique. Un certain nombre de paramètres étaient clairement établis.

« A la lumière de notre expérience dans de grands groupes cotés en bourse, nous tenions à notre indépendance financière de façon à mener une stratégie à long terme et ne pas être contraints à des décisions motivées uniquement par le versement de dividendes à nos actionnaires. »

Aujourd'hui, nous sommes leaders des ventes sur Internet pour les soins contre le psoriasis et avons commencé la distribution dans les pharmacies françaises où l'accueil semble très prometteur.

Simon GUILLEMIN

Un Monde à Découvrir

Click sur la photo pour écouter l'interview

« Partager ce que l'on a déjà plutôt que se demander de quoi l'on a encore besoin »

Simon Guillemin, Bachelor Business, 2011

Bloggeur Journaliste Photographe. Paris, France

Shooting the World

Email Simon

Aujourd'hui (décembre 2012), je peaufine mon livre, fruit de mon projet que j'avais laissé mûrir trois ans durant sous le soleil de La Rochelle. Cet ouvrage retrace au travers d'une multitude de photographies mon voyage m'ayant conduit d'Amérique du Sud en Asie, en passant par l'Océanie. Cette aventure humaine a germé dans mon esprit, arrosée par mes expériences et mes rencontres. Ma philosophie de vie faite d'une combinaison de sensibilités à l'égard d'autrui – le goût des autres et plus particulièrement des enfants – et un optimisme précieux fut ce terreau nécessaire, indispensable à toute germination. Un retour en arrière s'impose cependant qui doit permettre de comprendre au mieux le cheminement de vie qui a été le mien et qui m'a permis de réaliser ce projet passionnant.

Après mon bac S, j'intègre la faculté de médecine de Brest. Pendant deux années scolaires, je m'escrime à absorber quantité de connaissances propres à un futur – bon - praticien : anatomie, physiologie, cytologie, embryologie, histologie, et j'en passe. Rigoureux, je tiens le rythme, mais les doutes se font parasites – probablement par manque de confiance en moi – et les partiels de deuxième année sonnent le glas de ce premier parcours universitaire. Pourtant, je ne vis pas cet accroc comme un échec car des échecs (mot que j'ai depuis longtemps banni de mon vocabulaire), il n'en existe pas. Il s'agit bien plus d'une leçon de vie, d'une étape indispensable qui doit permettre d'apprendre, de mûrir, de progresser. Toujours est-il qu'à ce moment, je me retrouve sans idée arrêtée quant à mon avenir

L'échec est une leçon de vie, une étape indispensable pour apprendre, mûrir et progresser

proche. C'est alors qu'au détour d'une conversation, une amie me parle de l'École Supérieure de Commerce de La Rochelle – Sup de Co La Rochelle. Elle ne développe que partiellement le sujet mais semble motivée à l'idée d'intégrer cette école à la rentrée prochaine. Pour clore cette discussion, elle me tend la plaquette promotionnelle de cet établissement. Chez moi, je prends le temps de la lire. Convaincu, je postule. En retour, je suis convoqué à un entretien préalable, passage obligé en vue d'une intégration en première année. Peu de temps auparavant, un ancien copain de lycée m'avait proposé de l'accompagner en Australie. Durée de ce séjour : un an ! Tentant. J'hésitais cependant car je ne voulais pas mettre mes études entre parenthèses. Dans l'intervalle, il remet sa proposition sur la table. Je lui réponds : « si je ne suis pas reçu à Sup de Co La Rochelle, je te suis, » telles sont mes priorités à ce moment-là. Ainsi, comme cette intervention le laisse supposer, mon avenir immédiat me fera poser mes valises à La Rochelle en lieu et place de Sydney. De la déception il n'y en avait goutte. Le projet avorté de ce voyage en Australie aura eu le mérite de planter cette petite graine appelée « ailleurs » dans mon esprit, lui laissant le temps d'un enracinement profond et stable. Le processus était lancé, inconsciemment dans un premier temps.

Une porte qui s'ouvre

J'intègre donc Sup de Co La Rochelle au mois de septembre suivant. Premier constat, le campus à la sauce américaine m'impressionne et se prête à merveille aux études. Petite digression : la ville de La Rochelle ne m'était pas inconnue. Je m'y suis rendu, pour les vacances durant mon enfance. Une belle cité et un port d'attache réconfortant pour le Breton pur jus que je suis (je suis issu de Plérin-sur-Mer dans les Côtes-d'Armor). Deuxième constat, une évidence, mais à laquelle on ne pense qu'une fois confronté à celle-ci : mes camarades avaient quasi tous deux ans de moins que moi. Nous n'étions donc pas forcément au diapason en termes d'attentes et de maturité. Je venais pour travailler et décrocher un diplôme. La boulimie de plaisirs qui happe parfois l'étudiant post-bac est un feu qui s'embrase vite mais, pour qui sait jalonner sa vie de priorités, s'éteint tout aussi rapidement.

Pendant les trois années j'ai fait beaucoup de vidéo, l'un de mes violons d'Ingres. Je filmais différentes manifestations et fêtes, je capturais les images de la vie étudiante et participais ainsi à entretenir les souvenirs de certaines soirées. J'ai également immortalisé certaines épreuves comme celle de la création d'entreprise.

En termes d'études plus particulièrement, j'ai été aspiré par les différentes matières enseignées autant par les contenus que par les compétences des professeurs. Si je devais qualifier ces trois années en une épithète, ce serait

« passionnantes ». Et cela, sans aucune connotation laudative. Sup de Co La Rochelle est plus qu'un simple établissement d'études supérieures. Elle a été pour moi une école de la vie dans laquelle on apprend une foultitude de choses. Cette opinion n'est en rien galvaudée ou volontairement flatteuse. Elle a bel et bien sens dans mon esprit. Aussi si je devais ressortir un cours ou un moment clef de ma formation, j'aurais quelques difficultés à le faire. Aucun choix n'est facile aussi et compte tenu de mes sensibilités, je relèverais non pas un ni deux mais trois « temps forts » que je placerais au même niveau. Ex æquo donc les conférences et plus spécialement celles relatant le parcours professionnel des orateurs – et ex-élèves de l'école –, les cours de communication et les épreuves de création d'entreprise qui, en tant qu'activité au long cours, permet d'apprendre à travailler en équipe. Ce n'est donc pas un hasard si entre autres orientations je réfléchis à intégrer en septembre prochain une école de journalisme, pour peut-être devenir photo-reporter. Mais je me laisse encore le temps nécessaire à la réflexion. Je dois avouer que la liberté et l'indépendance ne sont pas des vains mots dans mon esprit et qu'elles compteront lors de mes futurs choix.

Par-delà l'océan

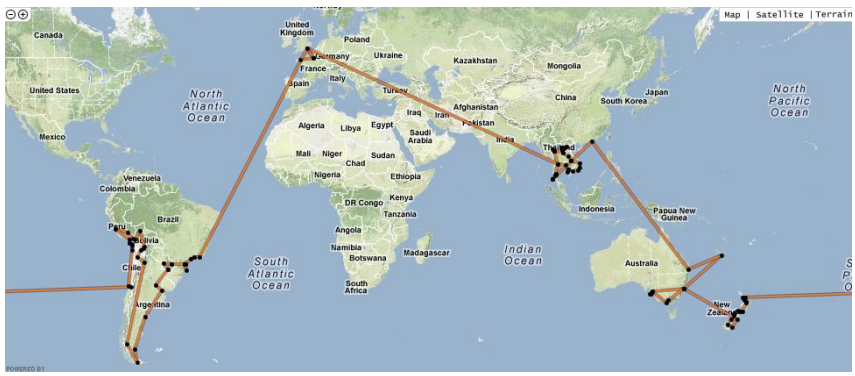
Mon cursus a bien entendu été ponctué de stages. Trois au total. Mon inscription en Bachelor Business avaient d'ailleurs été motivée par cette possibilité d'effectuer trois stages à l'étranger (en troisième année, j'opte pour la spécialité Affaires Internationales). La première expérience professionnelle

m'a conduit dans les îles Canaries et plus particulièrement à Fuerteventura. L'aéroport se trouvant au nord de l'île, il m'a fallu parcourir 70 km pour me rendre à destination : Moro Jable, à l'extrême sud. J'étais déjà baigné dans le bain de l'aventure : tout seul avec pour unique indication une adresse gribouillée sur un bout de papier. Les trois mois qui ont suivi m'ont permis d'observer les différentes facettes des métiers liés au monde du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration. J'ai ainsi été immergé dans un lieu de villégiature fort prisé des touristes internationaux. Lors de ma deuxième année d'études, j'ai jeté mon dévolu sur Londres (ville coup de cœur au même titre que Paris et Sydney) et le milieu financier. Compte tenu de mes compétences, mes tâches se sont orientées vers la création d'une plaquette promotionnelle d'un fonds d'investissement nouvellement lancé par la société qui m'accueillait. Un job intéressant - qui m'a en outre permis de peaufiner mes compétences linguistiques – mais qui connaissait quelques temps morts. Ces moments, je les mettais à contribution pour m'évader à travers la toile. De blogs d'explorateurs en sites d'aventuriers, je traînais mes guêtres à travers le monde. En suivant les périples de ces chanceux, je vivais en rêve mes futures escapades sur d'autres continents. C'est pendant ce stage que mon projet de voyage a pris une nouvelle consistance. L'alchimie entre volonté, rêve et ambition avait fourni l'engrais nécessaire à la bonne croissance de mon projet.

Les voyages sont importants pour se construire, évoluer, appréhender le monde et les autres sous un regard neuf et plus juste.

Avant ce séjour à Londres, j'avais fait l'acquisition d'un nouvel appareil photographique. L'ancien compact offert par mes grands-parents montrait depuis quelque temps ses limites. Frustrant. C'est donc avec un reflex moderne et performant en bandoulière que j'ai traversé la Manche. La photo qui n'était au départ qu'un simple passe-temps est devenue au fil des années et des prises de vue une passion à part entière. Je prends plus particulièrement plaisir à saisir des scènes de vie. En un sens, je pense que le photo journalisme est une variante de cette discipline qui interpelle le plus ma sensibilité. Les photos en studio ? Très peu pour moi, par contre. Alors, j'allais souvent me balader dans les rues et squares de Londres afin d'y ressortir, à travers mes clichés, la quintessence de cette ville. Les habitants au premier plan.

En troisième année, j'ai choisi en toute connaissance de cause de rester en France et plus particulièrement à Paris. Mes raisons ? Occuper un poste à plus haute responsabilité (la langue n'étant plus un frein) et me faire un carnet d'adresses conséquent. Effectivement durant ces quatre mois en agence de publicité, j'ai eu tout le loisir de rencontrer bon nombre de personnes et de professionnels. À Paris, mon projet de voyage a, par ailleurs, pris une nouvelle tournure. Le fruit était mûr et il ne me restait plus qu'à le cueillir. C'est durant cette période que mes intentions ont pris corps.



Du papier

au terrain

Je m'y suis attelé lors de chacun de mes temps libres. D'abord, choisir l'itinéraire et les points de chute. Au départ, ivresse des grandeurs, je voulais visiter une vingtaine de pays avant que la raison ne m'incite à faire un tri. Pas évident. Toutes les destinations ont leurs attraits et leurs curiosités. J'opte au final et comme précisé plus haut pour un périple qui sillonnera l'Amérique du Sud puis l'Océanie et enfin l'Asie. Il me fallait ensuite donner substance à mon voyage. Mais comment ? Réaliser des épreuves sportives sponsorisées par les internautes ? Pourquoi pas.

Finalement, cette solution s'avère fort complexe. Je la jette dans la corbeille et réfléchis à autre chose. Et si je m'orientais vers les enfants ? En effet, mon statut de fils unique m'a souvent conduit à rêver d'un petit frère ou d'une petite sœur. Oui, la décision est prise : mon voyage aura pour fil conducteur les enfants. En conséquence, après de multiples tergiversations quant à l'intitulé de mon projet, l'option Shooting the World : « avoir 10 ans en 2012 » aura mes faveurs. Simple, percutant, général ! Une dénomination qui attise la curiosité.

Il me fallait cependant gagner encore en détails. Je décidai donc de focaliser mon périple sur les associations qui viennent en aide aux enfants défavorisés et plus spécifiquement les orphelinats et autres structures de ce type, petites et grandes mais aussi les écoles, les centres nutritionnels, les bidonvilles, les villages, etc.

Dans le même temps, il me fallait ficeler le budget. Mon souhait étant de me faire héberger chez l'habitant ou, le cas échéant, de camper, mes besoins financiers ont d'abord été estimés à 15 000 euros. Au bout de mon parcours, il m'en coûtera 3000 de plus, n'ayant en effet que rarement pu poser ma tente. Il m'est donc arrivé de me tourner vers des auberges et autres gîtes, parfois de fortune, mais toujours plus onéreux que le camping sauvage (j'ai également subi quelques dégâts matériels – un objectif à 700 euros – et changements de moyens de transport). D'où ce surcoût. Récolter les fonds nécessaires n'a pas été une mince affaire. En premier lieu, pendant les mois qui ont précédé mon départ, j'ai réalisé nombre de reportages de mariage rémunérés. Mes parents et quelques proches ont également mis la main à la poche. Je les en remercie encore aujourd'hui. Ensuite, je me suis tourné vers le Crowdfunding à savoir la collecte de fonds privés participatifs au travers d'une plateforme internet. Le public (proches, amis et inconnus) a répondu présent à hauteur de 1600 euros. Au-delà de mes espérances. Toujours est-il que toutes ces sommes réunies étaient insuffisantes pour financer l'intégralité de mon projet. Il me fallait rechercher des sponsors publics et privés. C'est à ce moment que les compétences et connaissances acquises en Sup de Co. se sont avérées précieuses. Mes qualités de négociateur, mes facultés à argumenter et une certaine part de séduction ont été indispensables à tout démarchage. Si les premiers contacts font chou blanc, je réussis à persuader, après plusieurs rendez-vous et entretiens, une société de

renom. La Fondation d'entreprise EDF GDF Suez m'accorde sa confiance. Un premier partenariat qui fit effet domino : d'autres structures suivront et plus spécialement la commune de Plérin-sur-Mer, un ancien de mes professeurs par l'intermédiaire de son entreprise B for Business installée en Australie, le Conseil général des Côtes-d'Armor et l'école supérieure de commerce de La Rochelle. À ces partenaires financiers est venu se greffer un sponsor matériel, à savoir l'accessoiriste photo Vanguard.

Dompter la liberté

L'aventure pouvait débuter. Le 3 septembre 2011, les valises remplies et l'esprit embué d'excitation, je prenais l'avion à destination de Rio de Janeiro. Première escale qui me fit passer du rêve à la réalité. Ce retour sur terre ne s'est pas fait sans heurts. Pendant une quinzaine de jours, le déracinement couplé aux multiples craintes qui naissaient dans mon esprit ne cessaient de me faire cogiter. Il me fallait digérer le fait que pendant un an environ je serai par monts et par vaux à travers le monde et que mon confort matériel serait par conséquent mis sous l'éteignoir. La première nuit que je passais au Brésil le fut dans une favela. J'étais ainsi plongé tout de suite dans le grand bain. Pour un déracinement, il s'avérait radical. Ce passage obligé derrière moi, j'ai pu enfin mordre à pleines dents dans ce voyage et ces découvertes paysagères,

architecturales, culturelles et surtout humaines qui s'offraient à mes sens. C'était sans compter sur une première anicroche.

Une fois à Sao Paulo, mon père m'envoie un texto qui disait en substance : « ta carte bancaire a été piratée à Rio. Tu as été débité de 14OO euros. » La déveine ! Dans mes poches, il ne me restait que 60 réals soit l'équivalent d'environ 25 euros. Comment me débrouiller avec si peu, en attendant qu'une nouvelle carte bancaire me soit transférée ? Fort heureusement, je tombais sur une Française (noyée dans une mer de plus de 11 millions de Paulistes), journaliste de profession qui me proposa de m'héberger le temps nécessaire. Les expats sont sympas ! Je dois une fière chandelle à Amélie pour son aide, son hospitalité et sa gentillesse. Le voyage put se poursuivre sans trop de péripéties cette fois. Sur ce continent, l'Argentine que j'ai sillonné du nord au sud – jusqu'à la ville la plus australe au monde et dont le nom, Ushuaia, évoque aventures et voyages pour tous les téléspectateurs de l'émission éponyme de Nicolas Hulot – m'a fasciné de par la diversité de ses paysages. La cordillère des Andes est tout simplement magnifique. ***En Bolivie, je visite un orphelinat. Je suis rapidement adopté par les enfants qui dès mon arrivée m'appellent « papa ».*** C'était à la fois touchant et attristant car que représentait ce mot « papa » dans leur esprit ? Quoi qu'il en soit, mon départ fut un moment difficile à gérer émotionnellement. La suite de mon parcours m'emmena d'Océanie en Asie. Parmi mes souvenirs les plus forts je retiens mon séjour dans un orphelinat du Cambodge. Le jour anniversaire de mes 24 ans tombait à ce moment, et les enfants, pour marquer l'événement,

m'avaient organisé une fête. Je me rappelle de chaque visage, de chaque enfant. Ils restent inscrits dans ma mémoire tel un cœur gravé sur le tronc d'un arbre. Cet orphelinat a ensuite été choisi par TF1 en vue d'y réaliser un reportage. Ils étaient tombés sur l'une de mes vidéos. Faire parler de ses structures et rendre les médias attentifs aux actions que ces organismes réalisent, souvent avec des bouts de ficelle, tout cela faisait également partie des objectifs que je m'étais assignés.

La volonté d'oser

Si je devais choisir un pays plus qu'un autre, je pense que le Cambodge aurait tout particulièrement mes faveurs. Il s'agit d'un très beau pays notamment en termes de richesse humaine. On y passe de Phnom Penh, capitale occidentalisée à la campagne où les villages perdus dans la jungle ne connaissent encore aucune commodité. Un contraste saisissant. Mais il est vrai que j'ai passé des moments inoubliables dans chacun des pays que j'ai eu la chance de visiter. Je me rappelle par exemple de ces moments forts passés au bord du Mekong à Vientiane avec des pêcheurs locaux, à vivre l'espace d'un après-midi et d'une soirée à leur rythme. Bref, il m'est impossible d'être exhaustif tant les personnes et les lieux ont chacun leurs particularités et à bien des égards ne laissent jamais indifférents. Mon reportage photo est ainsi au diapason de mes émotions même si j'ai peaufiné mon regard au fil des pays et des semaines et que j'ai malheureusement perdu quelques clichés, du Laos notamment. Mon odyssée a pris fin le 13 juillet 2012. Un vendredi 13 ! Pied de nez au sort.

Aujourd'hui je me suis installé – momentanément – comme auto entrepreneur, ceci afin de gérer au mieux les éventuels revenus liés à mes activités photographiques et vidéo. Le livre « Regard sur un monde d'enfants » est une autre étape de cette belle aventure humaine que je parachèverai par des expositions photographiques. Une partie des recettes sera redistribuée à des organismes caritatifs :

- L'orphelinat Ptea Clara sous l'association d'une famille à l'autre

- L'orphelinat Kien Khleang sous l'association Cambodge Enfance Développement et l'association Enfance Cambodge

- le centre nutritionnel Niños del Sol sous l'association Enfants du soleil

Je ne peux que conseiller les actuels et futurs étudiants de l'École Supérieure de Commerce de La Rochelle de regarder vers l'ailleurs, de sortir de leur confort pour partir au-devant d'autres cultures.

Les voyages sont également importants pour se construire, évoluer, appréhender le monde et les autres sous un regard neuf et plus juste. Ils ont comme impact positif et parfois salvateur de se remettre continuellement en question, de prendre du recul (voyage introspectif). Bien sûr, la maîtrise de langues étrangères et en tout premier lieu de l'anglais (à laquelle il faut adjoindre une troisième langue, dans mon cas l'espagnol) est importante pour qui souhaite s'ouvrir au monde. Aussi, je ne peux que recommander de choisir des stages à l'étranger, ne serait-ce que pour s'améliorer dans la langue du pays hôte. Enfin, mon aventure a prouvé s'il en est encore besoin que chaque rêve,

un tant soit peu réaliste, peut être accompli dès lors que l'on fait preuve de persévérance et de force mentale. Surtout ne pas reculer dans les moments de doute, car il y en a forcément. Ces quelques ingrédients sont les épices indispensables qui apporteront saveur et goût à une vie professionnelle réussie. Il en va de même pour sa vie privée.

Sarah MIGINIAC

Le Pari International

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« En matière de leadership et management,

Il faut être soi-même un modèle»

Sarah Miginiac, Bachelor International, 2001

Directrice Générale Amérique du Sud, Pérou et Zone Sud

G Adventures

Lima, Pérou

Email Sarah

Mon environnement familial a joué un rôle déterminant dans mon choix d'études et ma carrière. Mes parents se sont toujours largement investis dans leur vie professionnelle, ma mère comme créatrice d'entreprises et mon père en ayant toujours assumé des responsabilités de haut niveau. Dans ma famille au sens large, il allait de soi de faire des études qui nous ouvriraient larges les portes d'une vraie carrière. Ce fut un environnement très stimulant. En outre, je suis née au Canada où mes parents sont partis travailler quand ils avaient 25 ans. Même si j'étais encore jeune lorsque nous sommes rentrés en France, je les ai toujours entendus évoquer avec enthousiasme cette expérience d'expatriation. Je pense que cela aussi a marqué mes choix futurs, notamment en éveillant en moi cette passion pour l'étranger. Lorsque j'étais au collège, je saisissais toutes les opportunités de voyages scolaires en Angleterre ou ailleurs et mes parents m'y ont toujours encouragée.

« en m'inscrivant en Bachelor, j'allais devoir faire des stages et poursuivre mes études à l'étranger : une ouverture internationale qui serait déterminante.»

Au sortir du lycée, ne sachant encore trop quelle orientation prendre, je sentais qu'une école de commerce comme Sup de Co La Rochelle m'ouvrirait toutes sortes de portes. De plus, en m'inscrivant en Bachelor, j'allais devoir faire des stages et poursuivre mes études à l'étranger : une ouverture internationale qui serait déterminante.

Après avoir passé mon diplôme de Sup de Co, je suis repartie en Angleterre où s'était déroulé mon stage de 3ème année. A Londres, j'ai trouvé un poste dans une entreprise qui organise des conférences en Europe. Cela m'a permis de voyager et, très vite, d'assumer des responsabilités. Pendant trois ans, j'ai grimpé les échelons et acquis un vrai savoir-faire en matière d'organisation dans une entreprise de services. Mais c'était une petite société. Je compris que je serais vite bloquée dans ma progression. Et je pris la décision de changer.

Le tournant fut radical. J'ai tout lâché pour faire un grand voyage, sac au dos, en Amérique latine. Pour mes parents, ce fut un choc. Promise à « un bel avenir », j'allais oublier le travail, mes études ! Pourtant, ils firent preuve d'une véritable ouverture d'esprit. S'ils ne m'aidèrent pas financièrement, ils me firent comprendre qu'ils restaient derrière moi en cas de pépin. Ce fut, là aussi, une vraie chance. J'obtins un emprunt bancaire en jouant cartes sur table : ce ne serait pas pour créer une entreprise mais pour prendre six mois de vacances. Et on me fit confiance.

L'expédition fut inoubliable et déterminante. J'ai plus grandi pendant ces six mois qu'au cours de toutes les années précédentes. Il m'a fallu apprendre à gérer un budget très serré. J'étais partie avec une amie mais

nous n'avions sur place aucune connaissance. A chaque instant il s'agissait de prendre les bonnes décisions pour ne pas nous mettre en danger et faire de ce périple quelque chose d'inoubliable.

Ce le fut.

Au retour, la société anglaise que j'avais quittée me recontacta mais je déclinai leur offre : je devais trouver un poste en Amérique du Sud. Lequel ? Je n'en avais pas la moindre idée.

Une amie d'amie travaillait au Pérou dans une entreprise d'organisation de circuits touristiques pour de petits groupes de touristes. Il s'agissait de G Adventures. Je trouvai leur site intéressant et pris contact avec cette jeune femme. Sans le savoir, elle allait donner un tour décisif à mon existence.

Elle m'expliqua son travail. Elle était guide et, sac au dos, conduisait des touristes dans des treks un peu partout en Amérique du Sud. Finalement, le tourisme, pourquoi pas ? N'était-ce pas un bon moyen de revenir sur ce continent tout en continuant de voyager comme je l'avais fait ? Je postulai donc auprès de G Adventures et dès mon premier entretien à Lima, au Pérou, je me montrai très intéressée. Il s'agissait d'une entreprise leader dans ce domaine. Prête à débuter au bas de l'échelle, je m'enquis néanmoins des possibilités d'évolution au sein du groupe. J'avais en face de moi un homme qui ne pouvait me faire de promesses mais lui-même avait démarré ainsi, sur le terrain, et occupait à présent un poste de manager.

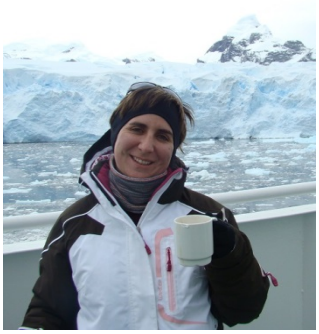
Je n'avais ni expérience ni formation dans le domaine du tourisme, j'acceptai donc un salaire six fois inférieur à celui que j'avais perçu à Londres. Cela me paraissait normal. On me faisait confiance sur la base de ma seule expérience de voyageuse et de mon passé dans une entreprise de services qui organisait des conférences ! J'avais alors 27 ou 28 ans et, quand on est jeune, c'est facile de repartir de zéro. Il ne faut pas hésiter à le faire. S'il est une personne qui m'aura marquée, c'est bien cet homme qui m'a reçue en entretien et m'a recrutée sans même me faire passer les tests à l'entraînement normalement prévus. Faute de temps, il me dit seulement : « Tu pars demain avec un groupe de douze touristes ». Le surlendemain, je marchais avec eux sur les bords du Lac Titicaca ; j'étais crédible puisque quelques mois auparavant, je l'avais fait par mes propres moyens.

Voilà, nous étions en décembre 2005 et j'allais être payée pour voyager. C'était parfait. J'allais accompagner de petits groupes dans leurs circuits, m'assurant que la logistique suivait, les hôtels, les transports, les communautés locales au sein desquelles nous étions parfois hébergés.

S'il faut tirer une première leçon, à cette étape, c'est la suivante : ***nos expériences humaines, personnelles peuvent jouer un rôle déterminant sur le plan professionnel.*** Sans mes six mois de vacances, sac au dos, on ne m'aurait jamais embauchée.

Aujourd'hui, je suis General Manager à G Adventures pour le Pérou et l'Amérique du Sud. Le siège social de l'entreprise se trouve à Toronto, au

Canada. Et G Adventures possède des bureaux de vente partout dans le monde, ainsi que des bureaux opérationnels dans de nombreux pays. A Lima, quand je fus embauchée, il y avait huit employés. Très vite on me confia l'organisation des tours et le management des *tours leaders* sur la route. Le bureau de Lima grandit et bientôt assura la supervision de celui de Cuzco. Je pris la place laissée vacante par mon supérieur.



L'an dernier, l'entreprise prit un vrai tournant sur les plans organisationnel et culturel. De nouveaux responsables décidèrent de réorganiser en quatre grandes régions l'ensemble des bureaux dispersés dans le monde. J'étais alors en congé de maternité. A mon retour, j'eus la surprise de me voir confier la direction d'une des régions les plus importantes, celle où tout avait commencé, vingt ans plus tôt : la zone Amérique du Sud s'appuyait sur les bureaux de Lima et Cuzco au Pérou, ainsi que Buenos Aires, en Argentine.

Actuellement, je gère plus ou moins directement sept cents personnes : tous les guides, les porteurs sur les chemin des Incas, sur les treks, tous ces employés éparpillés sur le sous-continent. Une cinquantaine d'entre eux est employée dans les bureaux. Je dois aussi faire grandir l'entreprise, imaginer d'autres canaux de vente, etc.

L'autre tournant que prit G Adventures fut culturel. Pendant vingt ans, nous avons été une entreprise de tours opérateurs comme les autres : nous proposions comme beaucoup d'entre elles un tourisme social, durable, éthique, avec le plus faible impact possible sur les communautés. Toutes se mènent une sorte de petite guerre, c'est à celle qui offrira le meilleur tour du Machu Picchu. Mais en deux heures de marche, quelle différence peut-il y avoir entre telle ou telle organisation ? Aucune. Et nous allions nous démarquer nettement lorsqu'en 2009 le propriétaire de G Adventures changea. Bruce Poon Tip est un entrepreneur pur et dur, actif et imaginatif, très influent sur toute la planète touristique, jusqu'à l'ONU. Il donna une nouvelle identité à l'entreprise.

Cinq valeurs sont dorénavant prônées et défendues, arborées sur nos tee-shirts, à quelque niveau que nous nous trouvions dans l'organigramme.

- Changer la vie des gens (des touristes qui font un voyage avec nous)
- Etre un leader (par la qualité du service)
- Prendre la bonne décision
- Créer de la joie (dans l'esprit communautaire local)

- Etre prêt à vivre l'inattendu chaque jour

Ce tournant a été crucial. Le changement a touché tous les guides ; nous devons nous assurer qu'ils comprennent bien ces cinq valeurs et leurs conséquences. Pour chaque choix, ils doivent se poser la question : est-ce la bonne décision à prendre ? La bonne décision pour tous les acteurs, touristes, communautés locales, environnement, entreprise, même si nous prenons parfois le risque de perdre de l'argent, sachant qu'un touriste satisfait sera fidèle et repartira avec nous l'année suivante. Nos clients dorment parfois avec les communautés qui nous accueillent et, croyez-moi, une telle expérience est de nature à bouleverser une vie. C'est notre premier objectif.

Dans le recrutement, l'attachement à cette nouvelle culture d'entreprise est dorénavant pris en compte. Que je recrute un manager, un comptable, un guide ou un informaticien, le dernier entretien sera décisif : il est conduit par le Comité d' « adéquation culturelle » composé de quatre ou cinq employés de tous niveaux, qui vérifient la mentalité du candidat, s'assurent de son adhésion aux valeurs de l'entreprise. Au début, j'avoue que j'étais un peu sceptique, il m'est arrivé de sélectionner un bon comptable, finalement rejeté après l'entretien final. Pendant six mois, le poste de directrice des ressources humaines est resté vacant en raison de la difficulté à trouver quelqu'un qui ait la passion du métier et des personnes, qui veuille vraiment, profondément changer la vie des gens qui vont faire un voyage avec nous. C'est

un fait, chaque poste a un impact sur les touristes et les compétences techniques seules ne suffisent pas. Il faut donc être à même de s'adapter à la culture de l'entreprise.

Aujourd'hui, j'ai 33 ans et il y a trois mois j'ai été promue au sein du *Core Team*, le Directoire en quelque sorte, avec les trois autres responsables de grandes régions. Nous nous réunissons régulièrement pour participer aux grandes décisions, aux choix d'orientation de G Adventures.

Bien sûr, ***ma formation à Sup de Co La Rochelle a joué un rôle déterminant dans ma carrière.*** Au début du cursus, en 1997, je n'étais pas extrêmement impliquée dans la vie associative de l'école car j'étais déjà engagée dans de nombreuses associations de la petite ville vendéenne où nous vivions. Très tôt, j'y avais pris des responsabilités diverses, y compris dans la direction ou la gestion des finances. Le vendredi soir, je repartais donc dans ma famille pour conserver ces engagements et, durant la semaine à l'école, je travaillais d'arrache-pied. Mais

c'est le programme de Bachelor qui m'aura donné cette dimension internationale grâce à l'expatriation : elle fait partie du cursus.

En deuxième année (1998-1999), j'ai donc passé un an en Allemagne, à Dortmund. Nous avions six mois de cours et six mois de stage. Je passai celui-ci chez DAFS, une entreprise de peinture de voitures. Sur le plan purement technique, je ne peux pas dire que cette expérience ait été déterminante… mais elle m'a pourtant vraiment intéressée dans la mesure où elle m'a permis de comprendre les relations professionnelles au sein d'une entreprise allemande, à la culture si différente de la nôtre.

« En faisant ces stages en Allemagne et en Angleterre j'ai appris à être flexible, adaptable à de nombreuses situations et à d'autres cultures.»

L'année suivante (1999-2000), je suis partie en Angleterre pour l'obtention du diplôme anglais. En principe nous devions également faire un stage, généralement non rémunéré mais j'ai préféré des petits boulots pour gagner un peu d'argent. J'ai ainsi travaillé dans un magasin de jouets, ce qui n'a pas été inutile en matière d'apprentissage de la relation aux clients. Puis j'ai trouvé un travail pour le gouvernement dans le domaine de l'organisation de conférences, petite expérience qui m'a valu de trouver mon premier emploi, huit mois plus tard : rentrée à La Rochelle le temps d'achever mes études et de passer mon diplôme, je retournai à Londres en 2001 pour être embauchée dans cette petite entreprise évoquée plus haut.

C'est cette troisième année d'études passée à Londres qui me laisse les meilleurs souvenirs d'école. Après notre première année, nous nous étions tous dispersés aux quatre coins du monde mais une bonne partie de notre promo se retrouva à Londres en troisième année. Nos liens avaient été forts mais, à l'époque où les réseaux sociaux n'étaient pas encore ce qu'ils sont devenus, beaucoup d'entre nous s'étaient plus ou moins perdus de vue. Les retrouvailles furent extrêmement riches. Je me souviens en particulier d'une grande fête organisée dans la maison londonienne partagée par plusieurs anciens de la promo. Outre l'aspect festif, la folle nuit que nous avons passée nous a aussi permis de partager nos expériences d'expatriés dans un bon esprit communautaire. Ce fut un grand moment. C'est la réelle fusion créée la première année au sein d'une promo qui l'avait permis.

Sur le plan purement professionnel, bien sûr, faire Sup de Co La Rochelle m'a apporté des connaissances en matière de marketing et de finances mais la plupart des écoles de commerce proposent les mêmes programmes. Ici, c'est surtout le programme Bachelor qui a été déterminant. En faisant ces stages en Allemagne et en Angleterre j'ai appris à être flexible, adaptable à de nombreuses situations et à d'autres cultures. Et puis, il y a cette ouverture sur le monde, tellement riche.

Un des cours de la quatrième année m'a d'ailleurs particulièrement marquée. Il s'agissait d'un cours d'adaptation culturelle, destiné à nous

enseigner la manière de manager des personnes dans différents pays, dans différentes cultures.

A l'époque où j'étais à Sup de Co, on ne nous encourageait pas particulièrement à nous engager dans des projets solidaires. Engagée, je l'étais surtout à l'extérieur, comme je l'ai évoqué plus haut. Mais aujourd'hui, avec G Adventures, mon activité est très largement tournée vers le social et l'humanitaire. De plus, nous avons une Fondation qui soutient plusieurs projets de ce type. Ainsi, par exemple, à l'approche de Noël, allons-nous distribuer des jouets, du lait et des chocolats dans une crèche de bidonville aux abords de Lima. A Cuzco, quatre cents enfants seront également concernés par une opération de ce genre.

Si je devais donner quelques conseils aux étudiants actuels, j'insisterais en premier lieu sur une chose. A la sortie de l'école, beaucoup de jeunes diplômés, semble-t-il, s'inquiètent au cours de leur premier entretien d'embauche de leur statut de cadre. « Est-ce que ce sera un poste de cadre ? ou, dans combien de temps cela le deviendra-t-il ? » Mais c'est un statut très franco-français ! Oubliez ce statut dans vos entretiens d'embauche, n'ayez pas peur de commencer au bas de l'échelle. Avec des connaissances et de l'ambition, vous aurez vite fait de gravir les échelons. Il ne faut pas avoir peur de

mettre les mains dans le cambouis. Même plus tard, quand vous aurez des responsabilités, vous devrez peut-être assumer quelques-unes de ces tâches pour lesquelles vous n'avez pas été embauché. Il m'arrive moi-même encore de procéder à des réservations lorsque l'accueil ne suit plus. Je ne le fais pas tous les jours, bien sûr, mais d'une part cela dépanne et d'autre part cela permet de comprendre où se pose le problème si problème il y a. Je dis aux managers que je n'accepterai jamais de voir l'un d'eux quitter le bureau à 18 heures si ses subalternes travaillent jusqu'à 11 heures du soir. « Travaillez avec eux et vous serez mieux à même de résoudre le problème d'organisation qui éventuellement se pose ».

Enfin, en matière de *leadership et management*, il y a un modèle qui a vraiment fait ses preuves, c'est le management par l'exemple. Il faut être soi-même un modèle. En Amérique du Sud, c'est compliqué, un manager ne doit pas mettre les mains à la pâte et pourtant, c'est essentiel. D'où l'importance de cet « entretien culturel ».

« en matière de *leadership et management*, il y a un modèle qui a vraiment fait ses preuves, c'est le management par l'exemple. Il faut être soi-même un modèle»

La chance que j'ai eue, au fond, c'est d'avoir trouvé sur mon chemin des gens qui m'ont fait confiance. Mes parents, la banque qui a financé mon premier grand voyage, la personne qui m'a fait rentrer à G Adventures, tous mes responsables, chacun m'a permis de franchir une étape cruciale. Certes,

adossée à une école reconnue et à des expériences à l'international, j'avais de quoi rassurer mes interlocuteurs. Mais je reste consciente de cette chance qui m'a portée, d'étape en étape.

En tant que manager, je garde en tête cette responsabilité que nous avons lorsque nous procédons à des embauches ou lorsque nous accompagnons nos employés dans leur progression. La confiance constitue un formidable levier qui permet de libérer des qualités parfois encore insoupçonnées par l'intéressé lui-même.

Yohann CHALOPIN

Concilier Business et Environnement

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Les entreprises ont un rôle majeur à jouer

vis-à-vis de la préservation de l'environnement»

Yohann Chalopin, Master Environnement & Dév. Durable, 2011

Responsable Environnement Bétons CEMEX France

Rungis, France

Email Yohann

En quoi votre enfance a-t-elle eu une influence particulière sur votre parcours étudiant et professionnel ?

Je ne parlerais pas d'influence. Simplement, j'ai toujours eu deux centres d'intérêts bien marqués : le sport et la nature. Petit, j'étais un enfant hyperactif. Mes parents se sont donc tournés vers le sport comme exutoire à ce trop plein d'énergie. Moi, j'ai tout de suite aimé le sport qui faisait écho à mon tempérament naturel, axé sur la compétition et le dépassement de soi. Je croyais déjà aux vertus du travail et de l'effort. J'ai tout de suite fixé mon intérêt sur le football, avec des velléités d'y faire carrière. C'est dans cet état d'esprit que j'ai choisi d'intégrer une section sport-études au Lycée Le Mans Sud. Cette expérience, qui a abouti sur une professionnalisation, a été éminemment formatrice, notamment sur la gestion des rapports humains. En effet, j'ai eu la chance de rencontrer de grands entraineurs qui m'ont éveillé à l'importance du travail d'équipe.

En parallèle, j'étais naturellement attiré par les activités de plein air qui me permettaient de bouger. Mes grands-parents ont sans doute également contribué à éveiller mon intérêt pour les sciences naturelles et l'environnement, en alimentant mon envie d'en savoir toujours plus sur le monde du vivant et son fonctionnement, du micro-organisme à l'écosystème.

Au cours de votre parcours, vous avez évolué dans des filières universitaires très différentes et occupé des postes aussi bien dans l'associatif que dans l'entreprise. Pouvez-vous nous expliquer comment s'articule cette progression professionnelle ? Quels sont les événements qui ont ponctué ce chemin de développement ?

Certains de mes professeurs de collège et lycée ont nourri ma curiosité, ce qui m'a poussé à poursuivre de façon assez naturelle la voie des sciences naturelles, de la biologie et de la géologie après l'obtention de mon baccalauréat en 2004. J'ai donc démarré des études de biologie, biochimie et géosciences à l'Université du Mans, au cœur de ma région d'origine. Je me suis alors trouvé confronté à une pédagogie universitaire très austère et froide, basée principalement sur des cours théoriques, ce qui a progressivement entamé ma motivation. J'ai néanmoins persévéré pour décrocher en mai 2007 ma Licence. Soucieux de m'ouvrir à d'autres horizons, que ce soit sur le plan culturel ou pédagogique, j'ai saisi l'opportunité de faire un DESS au Québec, à l'université de Rimouski. J'y ai découvert une autre façon de travailler, centrée sur le travail de recherche qui offre à l'étudiant chercheur un espace d'autonomie et de créativité propice à le responsabiliser et à le motiver. Dans le même temps, j'ai acquis une expérience internationale et développé mes compétences linguistiques, notamment en anglais.

« Il me tenait à cœur d'intégrer à ma démarche professionnelle certaines valeurs qui m'animent et en particulier l'idée que le développement économique et industriel peut se réaliser de pair avec une démarche volontaire de protection de l'environnement.»

A mon retour du Québec, mon DESS en poche, j'ai fait mon entrée dans le monde professionnel. J'aspirais à trouver un emploi en lien avec mes compétences en conservation et gestion de la faune et de la flore. J'ai réalisé dans le même temps que mon profil exclusivement scientifique était un profil de niche et qu'il y avait peu d'opportunités professionnelles dans ce secteur, en particulier pour un jeune diplômé. J'ai donc commencé par réaliser un premier stage d'assistant scientifique au Bioparc Zoo de Doué-la-Fontaine. Ma mission consistait principalement à soutenir les activités de conservation du Bioparc, en particulier la réalisation d'un plan de gestion d'une population de primates, basé sur des critères génétiques.

Cette mission de 4 mois terminée, je repris mes recherches actives d'emploi et trouvai une offre de CDI intéressante à la Ligue pour la Protection des Oiseaux (LPO). J'ai postulé mais la LPO m'a écarté pour ce poste, préférant une personne plus expérimentée. J'ai persisté auprès de l'association en lui proposant une collaboration sur un mode bénévole, continuant de chercher en parallèle un emploi. Ma patience et ma persistance paieront quelques mois plus tard lorsqu'un poste en rapport avec des activités d'animation et de promotion de la conservation se libèrera dans l'association. C'est ainsi que j'ai décroché mon premier poste de chargé de mission animation et conservation, via un CDD de 7 mois.

A l'issue de ce stage, la LPO vous proposa une mission CDI mais vous l'avez refusée. Qu'est-ce qui motivait cette décision ?

C'est au cours de cette expérience à la LPO que mon projet professionnel mûrit davantage. Mes aspirations personnelles et mon projet de vie de couple m'amenaient à une remise en question. Avec mon profil de scientifique spécialiste, les débouchés professionnels étaient assez maigres et il m'apparaissait comme une absolue nécessité de développer une double compétence en lien avec le monde de l'entreprise, afin de favoriser mon employabilité et ma mobilité sur le marché du travail.

Il me tenait néanmoins à cœur d'intégrer à ma démarche professionnelle certaines valeurs qui m'animent et en particulier l'idée que le développement économique et industriel peut se réaliser de pair avec une démarche volontaire de protection de l'environnement.

Grâce à mon travail au sein de la LPO, j'ai rencontré des professionnels de l'entreprise avec qui je travaillais en tant que prestataire sur des sujets de

« les entreprises ont un rôle majeur à jouer vis-à-vis de la préservation de l'environnement et pouvaient être des acteurs de poids, via leur responsabilité sociétale.»

préservation de la biodiversité. Dans ce cadre, je fis la connaissance de personnes en charge de la gestion de l'environnement du groupe Cemex, une entreprise de fabrication de béton prêt à l'emploi et d'extraction de granulats d'origine mexicaine qui compte plus de 300 sites en France. Cette société est fortement impliquée localement et cherche de façon très proactive à minimiser les impacts négatifs de son activité sur l'environnement. C'est ainsi que j'ai réalisé que les entreprises avaient un rôle majeur à jouer vis-à-vis de la préservation de l'environnement et pouvaient être des acteurs de poids, via leur responsabilité sociétale.

Mon projet de poursuivre un Master en lien avec la gestion d'entreprise et le concept de développement durable prit forme. J'ai alors décidé de décliner deux postes en CDI qui m'étaient proposés pour faire un pari sur l'avenir. J'optai pour un Master en stratégie du développement durable à Sup de Co La Rochelle**.** Une nouvelle étape de formation commençait pour moi, sur deux années.

Pourquoi avez-vous choisi de poursuivre vos études à Sup de Co La Rochelle ?

J'ai choisi cette école car c'est celle avec laquelle j'ai eu le plus d'affinités. C'est une école à taille humaine qui dégage une ambiance et un esprit qui me correspondent. En outre, Sup de Co la Rochelle propose une démarche pédagogique similaire à celle que j'ai pu expérimenter au Québec. ***Le cursus intègre de nombreux travaux d'équipe appliqués à l'entreprise qui rendent, à mon sens, la formation dynamique et attrayante***. La diversité des profils, regroupés en première année de Master au sein d'une promo d'une cinquantaine d'élèves, renforce également la richesse des échanges, en particulier lors des cours communs. De plus, ***l'insertion dans le monde professionnel se matérialise dès l'amphithéâtre, via l'intervention de nombreux experts de l'entreprise et bien entendu la réalisation obligatoire d'un stage dès la première année.***

J'ai alors capitalisé sur le réseau développé lors de mon passage à la LPO pour trouver mon stage en entreprise. Aussi, ayant noué de bons contacts avec la société Cemex, j'ai évoqué avec eux la possibilité de réaliser mon stage dans leur société. Thierry Jourdain, mon interlocuteur chez Cemex me recommanda pour un stage à la direction environnement que j'ai accepté. Dans le cadre de ce stage, il m'a été proposé soit de poursuivre une mission au sein de la division

Granulats pour laquelle j'avais déjà été prestataire par le passé, soit de rejoindre la division Béton pour une toute nouvelle mission où tout était à construire. L'idée de relever un nouveau challenge est particulièrement motivante pour moi et j'ai donc rejoint la branche Béton en tant que stagiaire biodiversité pour une durée de 6 mois.

Cette mission correspondait parfaitement à ma volonté de démontrer qu'il était possible de concilier respect de l'environnement et activité économique. Je pressentais également que ce stage serait un possible tremplin pour un futur emploi. Les conditions dans lesquelles se déroula ce stage étaient idéales. Il m'a été octroyé une complète autonomie pour cette mission qui impliquait de créer et formaliser une démarche biodiversité pour l'activité béton de Cemex France. Ce travail de fond était pris très au sérieux et l'entreprise capitalisait sur mes travaux pour développer un guide biodiversité qui fit l'objet d'une communication interne à destination de l'ensemble des employés. J'étais particulièrement fier que ce travail, qui était un réel challenge pour moi, se soit traduit par l'intérêt réel de Cemex et son utilité pour l'entreprise !

Ma capacité à appréhender les enjeux opérationnels de l'entreprise et à concevoir les solutions techniques environnementales adaptées à leurs objectifs de croissance ont certainement dû contribuer à renforcer mon attractivité pour cet employeur. D'une façon générale, je pense que le profil « double compétence » reste très prisé par les employeurs dont les marges de manœuvre

en termes de recrutement laissent de moins en moins de place à l'erreur de casting.

J'ai entamé ma deuxième année de Master à Sup de Co La Rochelle en alternance. Compte tenu de notre satisfaction mutuelle lors de ma précédente mission chez Cemex, je poursuivis ma collaboration avec cette entreprise. Cette fois-ci, j'intervenais en tant que Chargé de projet biodiversité dans la division Granulats, à travers une mission dont l'objectif consistait à déployer un outil d'évaluation des services rendus par les écosystèmes aux entreprises. Cette discipline, qui associait économie et biodiversité, était encore relativement nouvelle et ce fut pour moi l'opportunité de contribuer à valoriser la démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise, notamment sur les plans comptable et financier. Ceci se traduisit par l'évaluation de la dépendance et des impacts de l'entreprise vis-à-vis de la biodiversité et la traduction de ces flux environnementaux intangibles en langage monétaire. Cette réflexion et ces conclusions feront d'ailleurs l'objet d'un article, prochainement publié en collaboration avec mon directeur de mémoire, Monsieur Benjamin Dreveton, dans la *Revue Française de Comptabilité*.

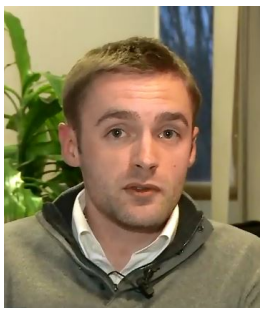
La fin de mon alternance coïncidait avec le départ en congé maternité de la responsable environnement de la société Cemex. Il me fut alors proposé de la remplacer à ce poste. C'est ainsi que j'ai rejoint définitivement la société Cemex, au poste de responsable environnement que j'occupe depuis juillet 2011. Cette société offre un environnement propice au développement des compétences de ses collaborateurs, à travers une politique de mobilité interne.

Dans le cadre de mes missions, j'ai réellement la possibilité de proposer à la direction de nouvelles approches d'ingénierie écologiques pour répondre aux problématiques de performance de l'entreprise. A titre d'exemple, dans le cadre d'une problématique de ruissellement d'eau, les équipes projets avaient naturellement évoqué en premier lieu comme solution, la construction de bassin d'orage en béton. Associé à ce projet, j'ai proposé à la société d'explorer une solution de nature plus écologique qui, pour autant, aurait la même performance : la construction de bassin d'orage végétalisé. Cette solution « verte » répondait non seulement au cahier des charges technique, mais avait également une valeur ajoutée sur le plan environnemental. Cette approche « gagnant – gagnant » entre enjeux d'entreprise et enjeux environnementaux me semble répondre aux besoins des entreprises, leur permettant ainsi de progresser dans leurs pratiques.

Par ailleurs, ce poste transversal me met en relation avec des interlocuteurs opérationnels mais également avec la direction générale. J'apprécie particulièrement ce type de mission qui permet de construire une vision d'ensemble des problématiques de développement de l'entreprise et de concevoir des solutions qui ont une réelle valeur ajoutée sur le terrain. A travers mes fonctions, j'ai la chance de pouvoir concilier ma vision et mes valeurs vis-à-vis de l'environnement avec mon activité professionnelle en entreprise, tout en contribuant à donner de la légitimité aux démarches de l'entreprise.

Quelles sont vos relations avec Sup de Co la Rochelle aujourd'hui ? Qu'est-ce qui vous a le plus marqué de votre parcours dans cette école ?

Mes relations avec l'école perdurent aujourd'hui encore car je participe, à la demande de Madame Isabelle Baudet, Directrice des études et MBA spécialisés, à un comité de perfectionnement de l'école. Ce comité regroupe des professionnels intervenants dans les programmes de l'école et anciens diplômés, issus d'horizons différents qui auditent les programmes pour s'assurer qu'ils sont en permanence adaptés aux besoins du monde du travail.



J'agis également au sein de l'école en tant qu'intervenant externe sur les questions de prise en compte de la biodiversité, notamment dans le domaine des services rendus par les écosystèmes aux entreprises. C'est un moyen pour moi de transmettre aux étudiants la valeur ajoutée de ma « petite » expérience et leur permettre de donner une réalité concrète à une discipline parfois considérée comme « cosmétique » par rapport à d'autres fonctions plus traditionnelles de l'entreprise, telles que la finance ou le marketing.

C'est d'ailleurs cette orientation pratique et pragmatique qui fait, à mon sens, la force de cette école, à travers notamment la possibilité d'avoir des échanges permanents avec des personnes de tous horizons. Ce sont ces rencontres qui éclairent petit à petit nos motivations parfois inconscientes et nous aident à formaliser notre projet professionnel. L'intelligence, qu'elle soit émotionnelle ou purement intellectuelle, est tangible au sein de Sup de Co La Rochelle et permet de créer des liens positifs et des relations constructives entre les individus. Ce que l'école m'a enseigné sur ce point, je l'avais déjà rencontré sur

le plan sportif. Mais les fondamentaux restent identiques que l'on soit impliqué dans un projet de groupe en école, en entreprise ou dans une équipe sportive, il faut compter avec les qualités de chacun, afin d'atteindre des objectifs communs.

En ce qui concerne les événements les plus marquants, je garde notamment un très bon souvenir des périodes d'examens. L'ambiance était à la fois décontractée, car nous avions pour coutume d'y aller déguisés, et en même temps studieuse, car nous avions tous à l'esprit les enjeux de cette formation pour notre futur professionnel. Il y avait donc une réelle émulation entre nous, sans toutefois nous prendre trop au sérieux.

La remise des diplômes a également été un temps fort de cette période à Sup de Co la Rochelle. La mise en scène costumée avec les chapeaux qui volent en l'air peut sembler quelque peu surannée, mais cela est néanmoins représentatif d'une forte camaraderie et de la solidarité, tissées pendant deux années entre les élèves d'une promo. La remise du diplôme, c'est aussi symboliquement une page de vie qui se tourne pour chacun, d'où la solennité de l'événement.

« *les clés de ma réussite professionnelle : 3* mots : partage, rigueur et travail»

Quel est votre prochain défi ?

Le défi pour moi reste avant tout de continuer à apprendre et à élargir ma compréhension de l'entreprise, en explorant différentes disciplines. C'est la raison pour laquelle je souhaite, à court terme, évoluer au sein de Cemex à une fonction davantage opérationnelle qui me confrontera à la réalité du terrain (il n'y a pas meilleure école que celle où l'on met les mains dans le cambouis) et me rendra légitime pour accéder à un poste de management d'équipe.

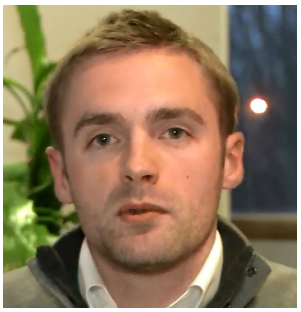
Selon vous quelles sont les clés de votre réussite professionnelle ?

Cela tient en 3 mots : partage, rigueur et travail.

Je pense avoir déjà évoqué cette notion d'échange. Il me semble fondamental de rester ouvert et de s'intéresser aux ponts qu'il peut y avoir entre les différentes disciplines. C'est précisément ce qu'offre Sup de Co la Rochelle : un environnement propice au partage.

Je ne sais pas s'il faut associer la rigueur à une forme de perfectionnisme, mais il est certain qu'aucun travail bâclé ne peut fournir de bons résultats. Dans le domaine de la recherche et de l'audit, il est particulièrement important de travailler en toute rigueur, de se confronter à toutes les hypothèses possibles. J'ai beaucoup appris sur ce plan lors de mon échange universitaire au Québec. Ces méthodologies m'ont beaucoup servi par la suite chez Cemex.

Le travail est bien sûr indispensable à toute réussite ! Il faut se donner les moyens de ses ambitions. Je suis conscient de la part de chance dont j'ai bénéficié au niveau professionnel mais je sais aussi que je n'aurais pas pu saisir certaines opportunités sans travail.



Je reviens également à mon expérience sportive. Celle-ci m'a appris que le mental est déterminant dans notre capacité à faire face à l'adversité et à nous dépasser pour réussir.

La remise en question et la persévérance sont essentielles à la réussite.

Elodie ROUINA

La Passion de l'Evénement

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Etre élève de Sup de Co, c'est déjà être un professionnel»

Elodie Rouina, Master Management Evénementiel, 2010

Responsable Communication Reed Expositions France

Paris, France

Email Elodie

Diplômée de Sup de Co La Rochelle en 2010, j'ai eu le privilège d'occuper, dès janvier 2011, le poste de responsable communication France et international chez Reed Expositions, une société que j'avais découverte quelques mois plus tôt lors de ma formation puis au cours d'un stage. Alors que j'étais encore à Sup de Co, m'orienter vers cette société fut vraiment mon choix.

Reed Expositions France dépend du groupe Reed Exhibitions à Londres, premier organisateur mondial de salons qui dépend lui-même de Reed Elsevier… Un groupe international de 32 000 collaborateurs à travers le monde, leader mondial dans l'édition et la diffusion d'informations professionnelles, spécialisé dans la gestion de la communication et du marketing de sociétés et principalement de groupes de presse.

Reed Expositions département France, présent dans 19 secteurs d'activités, gère 10 000 exposants et 1,2 millions de visiteurs et assure 60 salons par an. Un énorme travail. Mais notre spécialisation fait notre excellence. Nous proposons un savoir-faire unique dans ce secteur dont les retombées économiques présentent une incidence remarquable sur l'ensemble de l'économie française.

Pour moi, la démarche d'excellence incarnée par Reed est une qualité primordiale. Elle est à l'origine de mon orientation professionnelle puisqu'elle a déterminé mon choix pour cette société.

Au départ, j'étais attirée par l'organisation d 'évènements culturels, de types concerts, spectacles, etc…

Tout a commencé à l'époque du collège. Au cours de ces quatre années d'internat, je découvre la guitare acoustique et la musique qui deviennent une passion. Très vite, sans pour autant devenir musicienne, je décidais d'exercer mon métier en ce domaine, d'organiser des évènements musicaux. Par la suite, j'ai rencontré de nombreux artistes, réalisé des maquettes et… quelques concerts, puis j'ai réellement pris goût pour l'événementiel, l'organisation de spectacles. Après mon baccalauréat, si je me suis inscrite en histoire et en sciences politiques, je pris rapidement conscience que ce n'était pas ma voie et, après deux mois, je quittai l'université.

Ce sera le premier tournant décisif de ma vie. Lorsque l'on parle de bonne décision, la mienne fut sans conteste d'abandonner mes études universitaires pour intégrer un BTS. Rapidement, au cours de ces deux ans d'études, j'ai compris le monde de l'entreprise au travers de plusieurs stages qui m'ont plongée en immersion dans diverses unités commerciales. Une expérience déterminante qui, quand vous avez dix-huit, dix-neuf ans, vous permet de rebondir, de grandir plus vite, de devenir responsable et de comprendre le monde de l'entreprise. Après l'obtention de mon BTS, j'aurais pu me spécialiser en licence évènementielle au sein de mon école, l'Institution Robin, qui proposait en troisième année une formation très « professionnalisante » formant au métier de chef de projet. Mais si j'étais toujours aussi attirée par les métiers de l'évènement, je tenais également beaucoup à accomplir une année d'études à l'étranger, dans le cadre du programme Erasmus. Je choisis alors de continuer mes études. Pour ce faire, j'ai présenté les concours d'admission en

École supérieure de commerce me permettant d'intégrer à la rentrée 2007, la troisième année de l'Idrac de Lyon en spécialité marketing et gestion des entreprises. À la fin de cette première année, mon Bachelor en poche, j'ai pu partir en Écosse, à l'université d'Abertay, à Dundee, pour valider un double diplôme : un Master en marketing et gestion des entreprises et un Bachelor en économie européenne et management. Une belle expérience humaine et une formidable opportunité de voyager grâce au système universitaire anglo-saxon qui ne prévoit que quelques heures de cours par semaine. Seulement 12 heures de cours au premier semestre et juste huit heures au second semestre. Tout ce temps libre me permit de parcourir bien sûr l'Écosse, mais aussi de me rendre en Angleterre, en Allemagne, en Croatie, en Italie, aux Pays-Bas…

À mon retour en France, forte de cette fabuleuse expérience et toujours aussi déterminée à faire de l'organisation de spectacles et de concerts, je pus enfin atteindre mon objectif : intégrer le Master de Sup de Co La Rochelle et me spécialiser en management et projets évènementiels. Cette année-là sera la seconde période essentielle dans la construction de ma carrière.

C'est grâce aux divers intervenants de qualité que nous avons eus pendant cette année d'étude que mon devenir s'est précisé. Je pense notamment à deux d'entre eux qui ont été pour moi des rencontres marquantes et même décisives dans ma vie professionnelle. Le premier, Monsieur Langlois, un Canadien, est venu nous enseigner le marketing « expérientiel », c'est-à-dire l'expérience client sur un salon, dans un musée, comment rendre sa visite, son

expérimentation mémorable. Deux semaines de cours captivantes, durant lesquelles il participa, lorsqu'il le put, à notre vie dans le campus et même si nous restions sur des concepts marketing, nous avions avec lui des rapports très amicaux et enrichissants. Nous avons beaucoup appris de lui comme de Monsieur Dominique Fillou, chargé de nous enseigner sur un programme d'une semaine l'organisation d'un salon, les différents acteurs du marché… Pour moi, ce fut presque une révélation. C'est une manière de faire du commerce entre un distributeur qui propose ses produits et services et sa clientèle potentielle, le public du salon. C'est la rencontre des acteurs d'un même secteur qui s'imprègnent des nouvelles tendances, approchent le marché… Organiser un salon c'est avoir entre les mains la réussite de cette confrontation. Parce qu'il nous avait plusieurs fois cité Reed Expositions, je me suis renseignée sur cette entreprise. Très vite, j'ai pu constater qu'elle était leader mondial de l'organisation de salons et après deux à trois mois de cursus à La Rochelle, j'ai donc contacté cette société qui, six mois après, m'a proposé un stage de chargée de communication et des partenariats, de mai à novembre 2010. Ce fut un emploi à plein temps sur le salon IFTM Top Resa, le salon des professionnels du tourisme qui présente 1145 exposants et reçoit plus de 22 000 visiteurs. Réellement soutenue par les process d'un groupe structuré, j'ai pu m'investir pleinement dans cette activité et mettre mes compétences au service de leur suprématie en ce domaine. Plus qu'un poste de stagiaire, ce fut l'exercice véritable d'une fonction, une réelle formation, une réelle implication professionnelle et un réel soutien de la part des équipes transversales comme les équipes Web, le service technique, la comptabilité, tandis que nous nous

consacrions de notre côté à la commercialisation, au marketing et à la communication autour du salon.

Un salon se conçoit, se prépare un à deux ans à l'avance pour quatre jours d'ouverture. Un laps de temps qui peut sembler un peu frustrant mais nécessaire pour faire venir les exposants et les visiteurs, mettre en place le marketing et la communication qui jouent un rôle majeur pour l'identification des tendances, le ciblage des acteurs clés du marché, la rédaction des messages, la production de documentation, la création de liens entre les partenaires et le montage d'animation.

« De la stratégie à la réalisation des actions de promotion, toutes les composantes du marketing et de la communication sont sollicitées pendant cette période durant laquelle il faut devenir un expert du marché concerné et acquérir la complète maîtrise de l'organisation et de l'élaboration d'un salon.»

Le directeur du salon Top Resa, Vincent Lhoste, aujourd'hui parti à Londres où il va s'attacher à développer le salon IFTM (International French Travel Market) dans le monde, est un bel exemple des avancées de carrière qu'offrent le groupe et l'entreprise Reed Expositions. J'ai beaucoup appris auprès de lui. Il m'a soutenue dans la réalisation de mon mémoire de fin d'étude en m'accordant plusieurs interviews qui m'ont permis de comprendre rapidement

le modèle économique d'un salon et par une approche plus globale les enjeux du secteur évènementiel en France.

J'ai également appris tout au long de ma mission de stage la mise en place du protocole inaugural d'un salon et la gestion des partenaires. Dans le cas de Top Resa, j'avais en charge la négociation et le suivi des partenariats presse ainsi que la coordination des délégations officielles, des visites des ministres du Tourisme du monde entier, mais aussi des ambassadeurs, des diplomates.

Le matin de l'ouverture du salon, c'est le bébé qui se réveille. La veille au soir, on se demande si tout sera terminé, tandis que le lendemain matin on ôte le plastique des moquettes et les portes peuvent s'ouvrir. La montée en puissance qui précède l'ouverture d'un salon est extraordinaire. Après, c'est le démontage toujours un peu délicat. Un moment particulier, presque émouvant. Puis, ce sont les périodes de débriefing qui suivent le salon. Elles sont l'objet d'un vrai brainstorming qui permet de remettre tout à plat, allant parfois même à un repositionnement du salon, à des changements de lieux, de dates ou à la synergie de plusieurs salons à l'univers proche. Une étape captivante. ***Mon métier est passionnant. Chaque nouvelle édition est un recommencement.***

Par la suite, j'ai eu la merveilleuse opportunité d'être engagée dès janvier 2011 en tant que responsable de la communication France et international. Une proposition très valorisante, une grande chance, peut-être difficile aujourd'hui dans un marché de l'emploi sinistré. J'ai géré deux gros salons Interclima+elec et Idéobain qui regroupent 800 exposants et accueillent 90 000 visiteurs, puis je suis venue en renfort sur le salon de la sécurité, Expoprotection, où les 750 exposants présents reçoivent 24 000 visiteurs. Prochainement, je vais prendre en charge le salon Batimat associé au salon Interclima+elec et Idéobain. Ainsi à Villepinte, nous organisons la grand-messe du bâtiment avec la tenue de ces trois salons en un. Ce sera le plus gros événement au monde du bâtiment. Une fusion qui conserve toutefois l'identité de chacun.

Il est passionnant de découvrir l 'organisation d'un marché, d'être en relation étroite avec les partenaires économiques et les journalistes spécialisés dans le secteur.

C'est une ouverture de carrière multisectorielle très importante, tant en France qu'au niveau international. Une remise en jeu et un constant enrichissement à chaque organisation de salon où il nous faut maintenir notre crédibilité et notre rang d'expert dans un contexte économique peu favorable et un environnement concurrentiel difficile, pour tisser des relations fortes avec nos partenaires relais dans les médias et nos exposants dont le budget de participation se compte en milliers ou centaine de milliers d'euros.

Je n'ai évidemment aucun regret, bien au contraire, et si j'avais un conseil à donner, je dirais qu'il est bien de s'orienter vers de grands groupes qui évoquent pour soi une démarche d'excellence et vous permettent d'être soutenu par des équipes expérimentées et très compétentes. Des sociétés où l'on vous donne le temps de se poser, de réfléchir ; c'est important lorsque l'on débute. Et puis, et surtout, ce qui reste primordial, c'est le choix des stages, un moment essentiel, un tremplin énorme. C'est le moment où l'on va pour la première fois faire ses preuves, s'intégrer dans une équipe, découvrir et apprendre les process du groupe. ***Le stage va permettre de tisser ses réseaux. L'école est très importante, sa formation essentielle, mais plus encore c'est le stage qui va déterminer une grande partie de votre avenir professionnel.*** Il faut surtout que les étudiants actuels se projettent dans l'avenir, gardent en tête le contexte économique et réagissent à temps avant la fin de la formation.

Dans le métier de l'évènement il y a trois fonctions essentielles que nous avons apprises à Sup de Co La Rochelle, le commercial, le marketing/communication et la production. C'est-à-dire, la recherche pour nous de l'exposant, la vente de mètres carrés, le recrutement des visiteurs, le message à faire passer et enfin la construction proprement dite du salon, les accueils, les espaces conférences… Trois compétences opérationnelles essentielles dans ce métier. C'est là peut-être le seul regret de ma formation à Sup de Co, n'avoir pas suffisamment abordé la partie production / technique. Il ne s'agit bien évidemment pas du métier d'une responsable communication, mais cette partie technique que l'on pourrait presque qualifier d'artistique est essentielle puisqu'elle vise à rendre l'événement « beau » dans son ensemble.

Mon meilleur souvenir fut la rencontre de Monsieur Dominique Fillou, qui m'a fait découvrir Reed, et auquel je dois certainement d'être ici aujourd'hui. Il est entré dans le vif du sujet de l'organisation de salons, a retenu toute mon attention et m'a révélé un domaine qui depuis me captive.

Finalement ma carrière a été portée par deux passions, celle de la musique puis celle de l'organisation de salons. Pour moi la rencontre de tous les acteurs d'un marché, en un temps et en un lieu précis, est un moment formidable qui a encore toute sa place malgré l'effervescence du web. Le lien que l'on peut créer est essentiel même s'il existe aujourd'hui des salons on-line, la nécessité, le besoin de se rencontrer, de comprendre un marché, de connaître les nouvelles tendances sont bien réels et ne pourront disparaître. Sur plusieurs de nos salons, nous dépassons les centaines de milliers de visiteurs. Par ailleurs, il est nécessaire de pouvoir montrer ses produits ou comme dans le secteur industriel ou dans celui du bâtiment, le fonctionnement des machines, et de faire débattre ces acteurs entre eux. Sur mon dernier salon, plus de cent conférences ont été organisées. Elles intéressent les journalistes comme les partenaires institutionnels et médias ainsi que l'ensemble des visiteurs. Le contenu produit à l'occasion de ces débats est précieux pour la notoriété du salon puisqu'il génère des retombées presse importantes.

« *Être élève de Sup de Co, c'est déjà être professionnel.* »

Finalement aussi, en ce domaine, ce qui nous porte, c'est la passion et la compétence. Aujourd'hui dans la grisaille économique, je dirais qu'il est primordial de cibler son entreprise, de choisir son stage, de grandir plus vite, de

se projeter, et d'avoir en tête le contexte économique. ***Être élève de Sup de Co, c'est déjà être professionnel.***

Il faut être curieux, aimer découvrir, apprendre un secteur d'activité, se passionner pour l'événement. Le monde de l'évènementiel est un monde assez atypique où la pression et l'excitation avant salon, comme l'émotion au démontage, font partie de notre vie. Des sensations que l'on trouve rarement ailleurs. Les qualités recherchées sont la créativité, la curiosité et bien évidemment l'aptitude à travailler en équipe.

Avec le recul, comme leçon, je dirai qu'il faut déjà assister à tous les cours, notamment en raison de la qualité des intervenants de très haut niveau, des professionnels, des directeurs de fédérations, des experts que nous n'aurons plus réellement la possibilité de rencontrer par la suite. Il faut savoir apprendre d'eux, conserver leurs coordonnées pour notre avenir. Ces intervenants sont la richesse et la force de cette formation.

Je ne pense pas qu'il y ait vraiment de lien, de valeur commune entre les élèves ; en revanche, ***la richesse de cette école vient de la rencontre de jeunes venus de tous horizons et de formations différentes.*** C'est là je pense la vraie richesse de Sup de Co. Durant mon année, beaucoup avait eu une expérience à l'étranger, certains avaient fait le tour du monde. Ce furent de

belles rencontres enrichissantes pour tous. À La Rochelle, nous vivons ensemble, nous étudions ensemble, on se voit tous les jours, tous les soirs, tous les week-ends et un véritable lien se crée. Beaucoup sont restés mes amis, et je les vois régulièrement.

Je regrette de ne pouvoir m'impliquer dans la vie de l'école actuellement par manque de temps. Il est vrai que je ne travaille que depuis deux ans. Je suis encore une junior, mais je souhaite avoir un jour une expérience suffisante et intéressante pour aller à la rencontre des étudiants de Sup de Co, leur présenter mon métier et j'espère leur donner envie comme certains m'ont donné envie de devenir ce que je suis.

Matthieu ROUSSEL

Trouver des Challenges Excitants

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Il faut oser pour ne pas avoir à regretter plus tard»

Matthieu Roussel, Master Audit & Conseil, 2005

Chef de Projet Informatique, Hermès Sellier, Groupe Hermès

Paris, France

Email Matthieu

Vous êtes sorti de l'ESC en 2005. Où en êtes-vous, sept ans plus tard ?

Je suis depuis septembre 2011 chef de projet informatique au sein d'Hermès Sellier, filiale du groupe Hermès. J'assure la mise en œuvre des projets ERP (progiciels informatiques), en faisant la liaison entre les opérationnels et les consultants fonctionnels à qui je commande des solutions adaptées aux besoins de l'entreprise. C'est une suite logique à ma carrière puisque j'étais auparavant consultant fonctionnel ERP chez IBM Business Services pendant six ans. Je me suis orienté vers le conseil après avoir travaillé sur un projet ERP, lors de mon stage chez Senoble au cours de mon année d'études à l'Ecole Supérieure de Commerce de La Rochelle. Ce stage avait débouché sur un CDD de six mois qui m'avait permis de faire aboutir ce projet jusqu'à son terme. Je suis ainsi entré sur le marché du travail, après avoir validé un Master II en Audit, Conseil et pratique des ERP à l'ESC, conclusion d'études commencées à la faculté de biologie et poursuivies à l'IUP de Bourg-en-Bresse, où j'ai décroché une Maîtrise en biotechnologies et bioindustries.

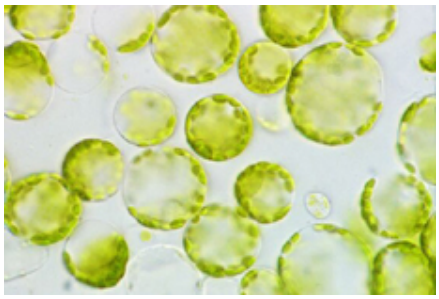
Avez-vous toujours eu l'envie de tracer votre voie dans ce domaine ?

Non. Durant ma scolarité secondaire j'étais un bon élève, mais sans plus. Au collège puis au lycée, j'avais toujours entre 12 et 14 de moyenne. Je faisais partie de ceux qui font le minimum pour ne pas avoir de souci. Ce sont les études supérieures qui m'ont révélé à moi-même : j'ai pris conscience de ce que je pouvais apporter à une entreprise grâce à mes qualités de travail et d'analyse à ce moment-là seulement. Ce qui m'a toujours poussé à travailler dur et à faire les efforts nécessaires, c'est une forme d'angoisse : ne pas trouver sa place dans la société, ne pas savoir de quoi demain serait fait, ces doutes me faisaient peur.

Ce n'est d'ailleurs qu'à partir du DEUG de Biologie que j'ai commencé à entrevoir des possibilités de carrière dans l'agro-alimentaire, puis dans le conseil. Jusqu'à cette époque, je me demandais dans quel secteur d'activité j'allais pouvoir trouver ma place. Aujourd'hui, à 31 ans, après presque dix ans d'expérience, ces craintes se sont en partie effacées.

Comment êtes-vous passé de la faculté à l'IUP ?

Après l'obtention de mon bac scientifique à Vincennes, d'où je suis originaire, je me suis inscrit en DEUG de biologie tout en cumulant les petits boulots dans la petite restauration. Je ne savais pas vraiment encore dans quelle direction orienter mon cursus professionnel, et ce n'est que lors de la dernière année de DEUG que j'ai ressenti l'envie de me tourner vers l'industrie agro-alimentaire. J'ai continué dans cette voie en intégrant l'IUP de Bourg-en-Bresse où j'ai passé trois années très enrichissantes. C'est une formation professionnalisante, avec une partie de la dernière année en formation pratique à l'ENILV de La Roche sur Foron, établissement public comprenant un lycée avec centre de formation professionnelle et une entreprise formant aux métiers de la transformation alimentaire. Cette expérience en immersion m'a permis de toucher concrètement au métier de responsable de production dans l'industrie agro-alimentaire.



Auriez-vous pu commencer votre carrière après la fin de votre 2e cycle universitaire ?

Oui, mais en faisant le tour de la question, j'ai réalisé qu'il ne serait pas aisé de transformer l'essai, c'est-à-dire de trouver le poste qui me convienne dans cette branche. Mon but était d'intégrer une grande entreprise, or pour devenir responsable de production dans une structure de taille importante, il faut d'abord maîtriser techniquement tous les postes de la filière. Et donc commencer en étant opérateur sur ligne de production, ce qui ne m'intéressait pas. Je n'aurais pu briguer des postes de responsable de production que dans des entreprises de petite taille.

Vous aviez le choix entre plusieurs options… Qu'est-ce qui a été déterminant dans votre choix de l'ESC La Rochelle ?

C'est l'époque où les universités préparaient la réforme LMD (Licence-Maitrise-Doctorat), et je craignais que ma Maitrise obtenue à l'IUP de l'Ain ne soit vite obsolète sur le marché du travail. En sortant de l'IUP, mon objectif était donc avant tout d'effectuer un 3e cycle universitaire pour me perfectionner en matière de contrôle de gestion, d'analyse financière et d'étude des systèmes d'information. Le cursus de l'ESC La Rochelle me permettait de compléter mes connaissances dans ces domaines que j'avais commencé à aborder lors de mon deuxième cycle universitaire. Cela me paraissait intéressant de poursuivre dans la voie de l'encodage d'informations relatives à la production assistée par informatique, domaine que j'avais découvert lors de ma dernière année d'IUP. De nos jours, l'approche informatique des ERP (Enterprise Ressource Planning –

« Progiciel de Gestion Intégré » en français) est d'ailleurs devenue prépondérante dans toutes les grandes entreprises.

Dans quelle mesure cette année à La Rochelle a renforcé vos compétences théoriques et pratiques ?

J'ai beaucoup appris concernant la manière d'appliquer des connaissances acquises dans le monde du travail. Je me souviens par exemple avoir travaillé sur un projet de reprise d'entreprise. Le job consistait en une valorisation de cette société afin d'effectuer la meilleure transaction possible. Ce fut une plongée passionnante dans l'univers comptable de cette entreprise. D'ailleurs, les cours sur la finance étaient de très haut niveau, et le discours de chacun des intervenants dans ce domaine était limpide. Moi qui voulais renforcer mes compétences dans cette matière, je n'ai pas été déçu. Cela m'a permis d'ajouter à mon savoir-faire initial de nouvelles compétences, notamment en matière de gestion financière et d'analyse des données informatiques à la production.

Quelles images gardez-vous de cette année à Sup de Co. ?

Je ne garde que de très bons souvenirs de mon passage.

D'abord parce que l'ambiance était excellente et que j'ai effectué mon année d'études à une période charnière pour l'école. Elle était en travaux et on sentait comme un vent nouveau souffler sur les murs de l'ESC. Ensuite, je dois avouer que cette année restera à jamais gravée dans ma mémoire parce que j'ai logé dans la résidence secondaire de mes parents pendant toute la durée des cours ! Pour moi, il y avait comme un parfum de vacances – même si les études n'étaient pas de tout repos.

Quel message feriez-vous passer aux étudiants actuels ou futurs de cette école ?

Le réseau des anciens élèves est bien développé et offre de nombreuses opportunités. Les investissements effectués lui permettent de proposer les meilleures formations possibles.

Le stage que vous avez effectué durant votre année à l'ESC a-t-il été décisif dans votre parcours ultérieur ?

« L'ESC de La Rochelle est une école « sur le trend ». Elle est toujours clairement en phase de croissance et cette montée en puissance doit inciter les étudiants ambitieux à s'en rapprocher.»

Complètement. J'ai effectué ce stage en alternance chez Senoble. Le groupe venait d'effectuer son choix de système ERP au moment où je suis arrivé. Ma mission a été d'accompagner la mise en place de ce nouveau système informatique. J'étais rattaché au contrôle de gestion sur site. J'étais le relais des chefs de projets et des chefs d'ouvrage mais aussi des consultants informatiques extérieurs. J'ai prolongé par un CDD de 6 mois pour finir l'accompagnement que nous avions commencé ensemble. Ce choix a donc été très pertinent car il m'a permis de maîtriser le processus de mise en place du système informatique. Ce fut un challenge excitant qui a véritablement lancé ma carrière : c'est au contact des consultants que j'ai eu envie de me lancer moi-même dans le conseil et que j'ai été embauché chez IBM.

Comment se fait-on embaucher comme consultant chez IBM en sortant d'une

« Le choix de stage en alternance chez Senoble a été très pertinent car il m'a permis de maîtriser le processus de mise en place du système informatique. Ce fut un challenge excitant qui a véritablement lancé ma carrière »

école de commerce ?

J'ai toujours fait en sorte d'entretenir mon réseau, et ce depuis mon passage à l'IUP de Bourg-en-Bresse. Cela m'a bien réussi. J'ai le contact facile, et cela m'a ouvert de nombreuses portes. C'est en prenant un café avec un consultant de chez IBM alors que je finissais mon premier CDD chez Senoble que les portes de cette entreprise se sont ouvertes à moi. J'ai simplement demandé comment on faisait pour entrer comme consultant chez IBM, et là, j'ai eu de la chance ! IBM

était justement en train d'ouvrir les vannes du recrutement, et j'ai su saisir le bon wagon. Comme dans tant d'autres circonstances, ***il faut oser pour ne pas avoir à regretter plus tard.***

C'est une orientation de carrière étonnante, non ?

Dans mon entourage, mon arrivée chez IBM a surpris pas mal de monde. En effet, jusque-là, j'avais principalement travaillé dans l'agro-alimentaire, et là, je me retrouvais dans une grande entreprise informatique. Pourtant, la logique qui m'a amené dans cette société est limpide : j'étais expert en système de production informatique dans l'agro-alimentaire, et j'ai profité de cette expérience pour la valoriser en tant que conseil en confection de système, dans cette même branche agro-alimentaire.

Quel était votre poste chez IBM ?

J'ai commencé en tant que consultant fonctionnel. Mes missions étaient de formuler une réponse technique à un besoin exprimé par un directeur industriel ou un responsable de production. Ce n'est pas le travail d'un informaticien mais d'un analyste. Il s'agit de trouver l'outil informatique, le logiciel répondant à une problématique précise. L'aspect enrichissant de ce métier réside dans la variété des interlocuteurs rencontrés, et dans la diversité des problématiques auxquelles les missions nous amènent à faire face. Le métier de conseil est un défi permanent, car il propose en permanence de nouveaux challenges excitants et permet à la fois d'élargir ses connaissances et de se remettre fréquemment en question.

Quels sont les chiffres clés de l'entreprise ?

IBM France, ce sont quelques 10.000 employés pour un chiffre d'affaires annuel de 3 à 4 milliards de dollars. La multinationale IBM représente un chiffre d'affaires d'environ 100 milliards de dollars par an.

Comment expliqueriez-vous ce que sont les ERP ?

Les progiciels ERP sont des systèmes intégrant les principales composantes fonctionnelles de l'entreprise : gestion de production, logistique, ressources humaines, comptabilité etc. À l'aide de ce système unifié, les utilisateurs de différents métiers travaillent dans un environnement applicatif identique qui repose sur une base de données unique. Dans l'industrie (plus généralement l'entreprise), les systèmes ERP sont généralement l'outil transactionnel de référence (réceptacle d'informations) et restituent les chiffres de manière

statistique ou analytique, afin d'aider à l'optimisation des process et à la prise de décisions.

Pouvez-vous nous détailler l'une de ces missions de conseil ?

Ma première grande mission chez IBM a été l'installation d'un ERP auprès de l'entreprise Pernod. Cette mission de deux ans m'a permis de constater que les connaissances acquises chez Senoble au cours de mon année à l'ESC étaient très riches et utiles à une adaptation rapide au marché du travail. Pernod est une des rares entreprises agro-alimentaires située en région parisienne (à Créteil), et j'ai eu la chance de débuter mon parcours de consultant presque « à domicile ». Ces deux années m'ont permis de poursuivre un projet d'envergure, car les ERP nécessitent un solide accompagnement lors de leur mise en place. Ma mission ne s'est pas arrêtée le jour où l'on a appuyé sur le bouton « on ». Les progiciels de gestion de production sont comme des systèmes vivants, ce ne sont pas des programmes figés. Ils nécessitent d'être adaptés à leur environnement utilisateur, ils ont besoin d'un tuteur pour les pousser à maturité. Ce fut ma première expérience significative.

« Lorsque j'entame un projet, j'ai à cœur de le poursuivre jusqu'au bout dans quelque domaine que ce soit. J'aime laisser une trace de mon passage dans une entreprise, même si je n'y ai effectué qu'un stage.»

Quel autre projet majeur avez-vous mené durant cette période ?

La toute dernière que j'ai menée a été une sorte d'acte majeur, parce que ça a été ma mission de consulting la plus réussie de ma carrière jusque-là. C'était

chez Auguste-Thomas, un sous-traitant d'Hermès qui travaille majoritairement dans la maroquinerie pour la marque Louis-Vuitton. C'est une entreprise familiale de 2 000 salariés où j'ai découvert un environnement professionnel exceptionnel. Je me suis très bien entendu avec les dirigeants. Et j'ai développé un projet de la manière idéale. J'ai délivré une solution qui m'a entièrement satisfait – en plus de convenir au client, bien sûr – et qui humainement m'a beaucoup apporté, à tel point que je me suis posé la question, à un moment, d'intégrer cette entreprise qui me plaisait beaucoup.

Y-a-t-il un domaine particulier dans lequel vous avez progressé grâce à votre parcours chez IBM ?

Le fait de « savoir se vendre »… Lorsque j'ai postulé, je ne connaissais pas l'échelle des salaires. Je n'ai pas été très bon lors de la négociation car je venais d'un autre secteur, celui de l'agro-alimentaire où les rémunérations sont différentes. Ce déficit d'information m'a servi de leçon parce qu'ensuite, j'ai toujours pris soin de bien m'entourer et de cultiver mes réseaux afin d'avoir toutes les cartes en main et toutes les infos utiles à une bonne négociation. Ainsi, chez IBM, je n'ai jamais hésité à demander des augmentations de salaire annuelles. Et je les ai toujours obtenues car elles étaient argumentées et

« J'ai toujours pris soin de bien m'entourer et de cultiver mes réseaux afin d'avoir toutes les cartes en main et toutes les infos utiles à une bonne négociation.»

qu'elles étaient opportunes. Chez IBM, le salaire n'est pas un tabou. C'est la mentalité anglo-saxonne – même dans la filiale France. Je préparais des chiffres, j'apportais les preuves que mon rendement était supérieur à celui de la

moyenne des employés de même grade que moi – ce qui est facilement vérifiable grâce à l'intranet en « open source » qui permet de mesurer les contributions de chacun. Pour réussir une négociation salariale, il faut être sûr de soi, oser et… savoir se vendre ! Ce n'est pas facile, parce qu'on n'est pas éduqué de cette manière en France, mais il est nécessaire de s'adapter à la culture de l'entreprise que l'on intègre.

Quelles leçons tirez-vous de votre expérience chez ce géant mondial de l'informatique ?

J'ai longtemps eu un visage juvénile. Cela m'a parfois joué des tours. Pour beaucoup de clients, un consultant est forcément quelqu'un d'expérimenté, avec de nombreuses années de service derrière soi et une barbe blanche de vieux sage. Il m'est ainsi arrivé de débarquer dans des entreprises où l'on ne me prenait pas immédiatement au sérieux, à cause de ce préjugé. Un préjugé que j'avais d'ailleurs également lorsque j'étais étudiant. Je ne pensais pas qu'on pouvait devenir consultant en étant jeune diplômé. Les rencontres et les circonstances m'ont permis de comprendre que j'étais dans le faux et que je pouvais très bien briguer un poste de consultant junior, dès la fin de mes études.

Quels sont les grands principes qui guident votre parcours professionnel ?

Lorsque j'entame un projet, j'ai à cœur de le poursuivre jusqu'au bout dans quelque domaine que ce soit. J'aime laisser une trace de mon passage dans une entreprise, même si je n'y ai effectué qu'un stage. Pour moi, la dimension ludique de la vie en général et du parcours professionnel en particulier est

importante. Il y a une forme de théâtralité dans la vie active. S'habiller en costume, c'est d'abord une question de respect pour son interlocuteur et ses collègues, mais c'est aussi une forme de « déguisement ». Lorsqu'on passe un entretien, il y a aussi cette dimension de jeu. C'est pourquoi, lorsque j'ai été « chassé » par des recruteurs, j'ai toujours fait en sorte de jouer le jeu jusqu'au bout, y compris jusqu'à la négociation salariale. Cela m'a permis de « m'entrainer » pour les fois où j'ai passé des entretiens où le poste à pourvoir était réellement dans mes cordes.

À quel moment avez-vous commencé à envisager de quitter votre poste chez IBM ?

Lors de mon congé paternité en 2011, j'ai fait le point sur mon parcours professionnel. Comme souvent, j'ai eu des opportunités. J'ai été démarché, mais au fond de moi, je me suis dit que je n'avais pas forcément envie de continuer dans le conseil. Parce qu'en tant que société de consulting, on ne fait pas beaucoup mieux qu'IBM. En revanche, entrer dans une entreprise équipée d'un ERP pour y faire de la gestion de projet, en tant que client final, ça m'intéressait. J'avais la volonté de suivre la vie d'un ERP sur le long terme, c'est-à-dire repasser à nouveau de l'autre côté du miroir et travailler dans l'horizontalité et non plus dans la verticalité. C'est ce que j'ai trouvé chez Hermès où je fais du **pilotage de projet** dans plusieurs domaines très variés.

Quels défis vous lancez-vous à vous-même pour votre carrière ?

J'ai remarqué que ma vie professionnelle se découpe en tranches de cinq années. Je trouve que l'horizon « cinq ans » est un bon cap lorsqu'on se projette dans le futur, professionnellement parlant. En arrivant chez Hermès, je change de métier, j'ai un poste avec plus de responsabilités, je dois m'améliorer sur certains domaines, et je me donne à nouveau cinq ans avant de commencer à me poser des questions. Cette échéance correspond, j'ai l'impression, au temps qu'il faut pour être totalement à l'aise dans son job et avoir fait le tour de la question. J'ai 31 ans, cela fait un an que je suis chez Hermès, et j'ai encore beaucoup de choses à apprendre dans mes nouvelles fonctions.

Que diriez-vous des qualités recherchées par les employeurs ?

Les qualités recherchées par les recruteurs d'aujourd'hui se basent bien évidemment sur les compétences et le savoir-faire, mais pas seulement. Les qualités humaines sont primordiales. L'état d'esprit, le bien-être et l'équilibre de vie sont déterminants. Les personnes qui sont dans la revendication, dans le conflit, font fuir les managers. Les bons recruteurs savent déceler cela dès l'entretien, voire dès le CV, sur lequel des indices permettent de pressentir la personnalité. C'est ce à quoi sert la partie concernant la vie privée. Indiquer les sports que l'on pratique ou les associations dans lesquelles on s'implique sont des éléments objectifs qui montrent qu'on est épanoui et équilibré sur le plan social. Ceci donne des arguments sur la capacité à prendre du plaisir à travailler et à prendre du recul par rapport aux aléas professionnels. Cela indique qu'on est capable de s'occuper l'esprit par ailleurs.

« Les personnes qui sont dans la revendication, dans le conflit, font fuir les managers.»

Eduardo LORENZO OCHOA

Un Parcours Engagé

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« Il faut que je sois en paix avec ma conscience»

Eduardo Lorenzo Ochoa, Bachelor International, 1995

Conseiller Européen,

European Union Advisory Group to the Republic of Armenia

Erevan, Arménie

Email Eduardo

Je suis originaire du Pays basque espagnol. Pour moi, c'était clair : intégrer Sup de Co La Rochelle me permettrait de jouer ma carte auprès d'entreprises françaises. Je savais en effet que la maîtrise du français et l'obtention d'un tel diplôme constitueraient des atouts majeurs dans ma carrière professionnelle. Ma mère, professeur, parle assez bien le français, mais mon père, entrepreneur, souffrait d'une maîtrise imparfaite des langues étrangères dans ses relations commerciales avec la France, le Royaume Uni et l'Allemagne, notamment. Quelques années plus tôt, ils m'avaient envoyé passer trois étés de suite en immersion dans une famille américaine, près de Baltimore. J'avais même pu y faire un stage de trois mois dans une entreprise du bâtiment, au sein du service de *Management*. Avec l'anglais, j'étais donc à l'aise. Il me restait à perfectionner mon français.

J'ai donc fait partie de la première promotion du Bachelor International du Groupe Sup de Co La Rochelle ayant obtenu mon diplôme en 1995. Auparavant, j'avais fait un stage de sept mois dans le domaine du tourisme, à Clermont-Ferrand. J'étais employé au service marketing de l'Hôtel Métropole.

J'étais encore à l'école lorsque l'entreprise Décathlon de La Rochelle m'a proposé un poste de *Section manager*. J'allais travailler un an sur le site rochelais avant de partir pour Madrid pour ouvrir en Espagne le

magasin Décathlon Campus, site de référence pour toute la société en Espagne. Je compris vite, une fois à Madrid, qu'il n'y aurait guère d'avenir pour moi dans une telle structure et trouvai un poste de *Marketing manager* à Bordeaux, chez le leader Européen de la logistique du froid. Au bout d'un an, mêmes causes, mêmes effets, on me proposait de partir pour Madrid pour développer en Espagne des sites de cette société, la STEF-TFE. J'ai cru bon d'accepter le challenge : il s'agissait d'un poste de directeur de leur filiale espagnole, qu'il fallait développer. Après un an, j'ai proposé un projet qui représentait une excellente opportunité sur l'aéroport de la capitale. Mais les Espagnols, fort occupés, ne manifestaient pas une farouche volonté de coopération. On est vite parvenu à un point de blocage et je ne pouvais rien faire. Je venais au travail, le matin, et passais des journées désœuvrées. S'il est une règle d'or, dans mes choix professionnels, elle réside peut-être là : il me faut être en paix avec ma conscience. Etre payé à ne rien faire, à attendre, même en étant bien payé, c'était intenable. Je choisis donc de quitter l'entreprise. J'avais vingt-huit ans. Nous étions en septembre 1998.

J'avais une connaissance au Parlement Européen, un ancien de Sup de Co La Rochelle, justement. Il m'informa de l'existence d'un poste à pourvoir à Bruxelles. Je me présentai aux entretiens de sélection et fus retenu. J'allais y être Conseiller pendant plus de dix ans auprès, successivement, de deux Membres du Parlement Européen, tous deux issus comme moi du Pays Basque espagnol.

Il s'agissait d'un véritable défi. En effet, j'allais travailler au sein du cabinet du vice-président du Comité Parlementaire de l'Industrie, de l'Energie, de la Recherche, et du Commerce Extérieur, et ce, jusqu'aux élections européennes de 2004, puis auprès du vice-président du groupe du PPE (Partie Populaire Européen), le plus grand groupe politique au Parlement Européen. Ce dernier était en outre chef de la délégation espagnole de ce groupe. Il s'agissait là de traiter des libertés civiles, de la justice et des Affaires intérieures. Un vrai défi, en effet, car je ne suis pas juriste. A La Rochelle j'avais bien suivi des cours de droit européen mais j'étais loin d'être un spécialiste. Pour le premier poste, ce sont mes connaissances en matière d'industrie et de commerce qui les ont intéressés. Et pour le second, à partir de 2004, étant moi aussi originaire du Pays Basque, j'étais animé par une réelle motivation : j'allais tenter de contribuer à la normalisation de la situation dans ma région d'origine où le contexte politique n'a jamais été facile, surtout depuis la régionalisation, en 1978. Le Pays Basque espagnol était devenu une Région autonome. Je restais scandalisé par une situation profondément injuste et je désirais que les Européens le comprennent. Il s'agissait également, au delà de cette prise de conscience, d'attirer des fonds dans la région en faveur d'une plus grande justice. Oui, c'était très excitant et très formateur sur le plan professionnel. En effet, à de tels niveaux de responsabilité, l'erreur n'est pas permise. Un mail qui

parvient au mauvais destinataire, et les conséquences peuvent être terribles. Une vigilance de chaque instant est requise. Il fallait aussi être très polyvalent. Ça, je l'avais appris à La Rochelle. ***Et mon autre point fort, également acquis à Sup de Co, c'était l'habitude que j'avais de traiter avec des personnes très différentes : au-delà de l'aspect linguistique, il fallait pouvoir faire passer des idées à des milieux culturellement différents.***

Cette expérience m'a appris à travailler sur la base du compromis, à chercher le consensus dans les négociations. Oui, le Parlement Européen est une belle école à ce sujet. Et puis, j'étais confronté aux vrais soucis des pays. J'ai eu la chance d'approcher la vérité de leur situation.

En 2009, je passai un concours Européen dans le domaine des Relations Internationales et j'obtins un poste comme conseiller des Affaires Européennes auprès du Premier Ministre de l'Arménie et du Parlement Arménien. Je travaille depuis à Erevan dans le cadre de l'association de l'Union Européenne et de l'Arménie. Mon poste est plus politique. Il s'agit d'accompagner les réformes législatives en cours destinées à intégrer les acquis communautaires. Je travaille

avec les dirigeants du pays et contribue à faire en sorte que les relations avec l'U.E. soient plus fluides, dans le cadre d'un agenda bien clair. Il y a à Erevan douze conseillers européens, dont trois principaux. Je suis l'un de ces derniers. Mon portefeuille concerne la démocratisation, les droits de l'homme et le dialogue entre l'U.E. et l'Arménie. Je les conseille dans leur manière d'aborder ces différents problèmes. Je dois les aider à conduire ce train de réformes plus loin, plus rapidement.

Je suppose que les valeurs qui m'ont été transmises, enfant, par une éducation catholique, me permettent aujourd'hui de partager celles du personnel politique de l'Arménie. C'est le premier pays à avoir adopté le christianisme comme religion officielle. Dès le début du IV^{ème} siècle, les valeurs de responsabilité, de liberté individuelle et de démocratie, propres au christianisme, ont été acquises par ce peuple. Ce n'est pas par hasard si les pères fondateurs de l'Europe étaient des Chrétiens Démocrates. Ces valeurs, je les partage, avec de très nombreux pays. Avec le recul, je suis de plus en plus persuadé qu'elles me servent justement parce qu'elles ont quelque chose d'universel. Certes, il y a d'autres échelles de valeurs, mais celle-ci est une belle plateforme pour se remettre constamment en question, chaque jour et à long

terme. En tout état de cause, pour travailler avec les Arméniens, cette culture catholique est un facteur très positif. Les « apostoliques arméniens », sont plus proches encore du catholicisme que de la religion orthodoxe.

Mon temps passé à La Rochelle a été une très belle expérience. Dans le domaine de la vie associative, j'ai pu prendre des initiatives même si, officiellement, je n'avais pas de titre particulier. Finalement, j'étais plus ou moins responsable des étudiants espagnols de la promo. D'ailleurs, après avoir quitté l'école, alors que je travaillais pour Décathlon à La Rochelle, j'ai continué à m'impliquer dans l'accueil et l'intégration des étudiants espagnols de la promo suivante. Au cours de ma dernière année, nous organisions des événements, des fêtes, des sorties, des dîners et des week-ends au ski dans les Pyrénées.

« Que les étudiants de Sup de Co ne se contentent pas de profiter de l'excellent niveau de formation dispensé mais aussi le plus possible de toutes activités culturelles, sociales ou sportives qui leur sont proposées ou qu'ils peuvent organiser.»

J'insisterais volontiers auprès des étudiants actuels sur l'importance de ces à-côtés. Qu'ils ne se contentent pas de profiter de l'excellent niveau de formation dispensé mais aussi le plus possible de toutes activités culturelles, sociales ou sportives qui leur sont proposées ou qu'ils peuvent organiser. Elles sont le lieu d'un formidable apprentissage humain. Qu'ils fassent l'effort de travailler et de sortir avec des étudiants de toutes nationalités. Pour se préparer à vivre et travailler dans le monde sans frontières

que nous connaissons aujourd'hui, qu'y a-t-il de mieux ? Sup de Co La Rochelle a été pionnier en la matière, en choisissant cette dimension internationale à une époque où internet n'existait pas encore. En ce sens les fondateurs se sont montrés précurseurs.

Dans le corps enseignant, certaines personnalités m'ont aussi beaucoup marqué. Notre professeur de finances, notamment. Il était alors consultant chez L'Oréal : pour nous c'était très instructif. Parmi ceux qui m'ont également beaucoup apporté, il y a le professeur de comportements humains. Non seulement ses cours étaient amusants mais ce qu'il nous a appris de la psychologie humaine m'a souvent servi plus tard. Enfin, celui qui nous enseignait la publicité et la communication nous transmettait des méthodes très avancées.

« Je trouvais donc à Sup de Co des méthodes d'enseignement proches de celles qui sont utilisées aux Etats-Unis, largement basées sur les études de cas. On était loin d'un enseignement magistral, d'autant plus qu'il s'agissait d'une petite promotion. C'était un formidable tremplin vers la vie professionnelle.»

Si j'avais d'autres conseils à donner aux étudiants actuels, ce serait de rester flexibles et de toujours essayer d'explorer les opportunités qui se présentent. Personnellement, ***un grand principe qui a présidé à mes choix est celui d'être cohérent avec moi-même : il faut que je sois en paix avec ma conscience.***

Y a-t-il eu, dans mes choix, de mauvaises décisions ? Qui peut vraiment le dire, dès lors qu'on respecte ces grands principes qui vous structurent ? Lorsque je venais d'être nommé directeur de la filiale de l'entreprise de logistique en Espagne, le groupe Sup de Co La Rochelle m'a proposé de les rejoindre. Et j'ai décliné leur offre. Etait-ce une bonne ou une mauvaise décision ? Le saurai-je jamais ? C'est un fait. Depuis 2011, en plus de mes activités professionnelles, je suis membre du Conseil stratégique du Groupe Sup de Co La Rochelle. Je les aide à faire le point sur la coopération internationale du groupe. Je dois dire qu'une fois encore le groupe a fait preuve d'un formidable esprit visionnaire, en introduisant depuis quelques années Humacité : l'implication obligatoire des étudiants dans un projet solidaire, social ou humanitaire dans des pays en difficulté. En effet, en s'inspirant d'une idée mise en place au Mexique, dans l'école de commerce partenaire, le directeur a été en avance sur les autres. C'est une excellente idée car le monde change, les étudiants aussi. Dans les années quatre-vingt-dix, nous ambitionnions tous de devenir PDG de Louis Vuitton ou de Microsoft. Mais les envies des étudiants ont changé. Beaucoup aujourd'hui souhaitent travailler dans le domaine de la coopération internationale. D'une part, ce n'est pas mal payé, et d'autre part cela

correspond à un réel désir de s'impliquer dans le développement des pays moins favorisés. Et les champs d'action sont très larges, qu'ils soient institutionnels, politiques, économiques, financiers, etc.

Ils sont les enfants de la mondialisation.

« Le groupe Sup de Co La Rochelle a fait preuve d'un formidable esprit visionnaire, en introduisant depuis quelques années Humacité : l'implication obligatoire des étudiants dans un projet solidaire, social ou humanitaire dans des pays en difficulté.»

Frédéric CHEREAU

Un Mélange de Passion et de Méthode

Cliquer ici pour écouter l'interview complète

« L'esprit pionnier, ce savant mélange de passion et de méthode qui caractérise les innovateurs»

Frédéric CHEREAU, ESC, 1993

Senior Vice-Président, Directeur Division Angioedeme

Shire HGT

Cambridge, MA. USA

Email Frederic

L’esprit pionnier, ce savant mélange de passion et de méthode qui caractérise les innovateurs

J'ai toujours été passionné de découverte. Les pionniers, les précurseurs m'ont fait rêver durant toute ma jeunesse et continuent d’animer mes perspectives d'avenir. Attiré par les sciences, j'ai poursuivi des études dans ce sens afin de trouver la voie qui me convenait. Classes préparatoires, université ont certes enrichi mon patrimoine intellectuel mais sans combler totalement mes attentes. Aujourd'hui je réalise que mes exigences étaient sans doute élevées, difficiles à satisfaire en totalité.

Le travail de recherche dans un laboratoire, bien qu'indispensable à l'émergence et la mise en œuvre de technologies nouvelles, était trop cloisonné à mes yeux. Je voulais voir de près les résultats de mes efforts, être au contact des hommes et des femmes directement concernés par le progrès. Comment faire pour œuvrer à la recherche tout en restant proche du terrain ?

Il m'a semblé alors que ***la mise en relation des hommes, des projets et des moyens financiers pour les mener à bien, en d'autres termes l'aspect managérial et marketing serait sans doute le meilleur moyen de contribuer au progrès conformément à mes idéaux et mes compétences pressenties.*** Le chemin qui m'a mené à l'ESC de La Rochelle peut paraître

hasardeux mais il ne doit rien au hasard. Je pense en effet que les racines profondes de notre être agissent souvent à notre insu. Elles nous guident de façon certaine vers ce qui paraît parfois être de la chance ou de la malchance. Cette perception est le résultat d'une vision à petite échelle. Le recul de l'expérience montre au contraire le relief du destin sous les aléas de la vie.

Ayant repoussé des écoles plus prestigieuses pour le peu de goût que m'inspiraient les villes dans lesquelles elles étaient situées, n'ayant pas été retenu aux fameuses « Parisiennes », il restait l'ESC de La Rochelle que mon parcours hétérodoxe avait incité à m'admettre, directement en deuxième année du cursus de trois ans. La première promotion de l'école n'en était pas encore sortie lorsque j'y entrai. Ce n'était pas pour me déplaire que d'intégrer un établissement lui-même pionnier. Ajoutons à cela que mon père avait repris une entreprise à La Rochelle quelques années plus tôt ; je revenais en quelque sorte passer quelques temps auprès des miens. L'avenir montrera que cette motivation était bien inspirée ayant, plus tard, dû faire le choix de m'éloigner de mes racines.

Les matières qui forment le corpus technique des écoles de commerce constituent encore à ce jour le socle de mes compétences enrichies par l'épreuve du terrain. Cependant je conserve un sentiment prégnant du cours de ressources humaines du professeur Yves Enrègle. Cet enseignant talentueux et renommé a su nous faire découvrir la richesse et la complexité des relations entre les hommes, en particulier dans l'entreprise, au travers d'une amusante

matière première : la bande dessinée d'Astérix. Le petit gaulois moustachu et son compagnon bien en chair sont très célèbres. Mais cette célébrité doit avant tout aux compétences cachées que chacun de nous possède à divers degrés pour discerner des rôles typiques dans tout groupe social. De plus certaines des spécificités du caractère français, si l'on me pardonne ce stéréotype, sont admirablement décrites par les auteurs. C'est grâce aux bases posées par cet enseignement que j'ai compris bien plus tard que la technologie et la finance ne sont que des facteurs secondaires au succès de tout progrès collectif. L'ingrédient majeur de toute avancée réside en effet dans la qualité des rapports entre les hommes. Or cette qualité repose entièrement sur l'évolution de chacun, le regard qu'il pose sur sa vie, les buts qu'il se fixe et les moyens qu'il emploie et qui conditionnent son talent relationnel.

« la technologie et la finance ne sont que des facteurs secondaires au succès de tout progrès collectif. L'ingrédient majeur de toute avancée réside en effet dans la qualité des rapports entre les hommes.»

En septembre 1993, à ma sortie de l'école de La Rochelle survint un événement d'importance. Mon père fit un infarctus au moment même où je me mettais en quête d'un emploi. Je restai au chevet de mon père plusieurs semaines tout en questionnant mes amis étudiants en médecine pour comprendre ce qui se passait. C'est sûrement un trait de ma nature. Sans nier l'aspect affectif de ce type d'accident, ma façon d'y réagir est de tenter de le circonscrire. Le malheur est peut-être moins affligeant si l'on se donne les moyens de le prévenir. Est-ce

pour cette raison que la proposition d'Hemotech m'est apparue séduisante ? Cette petite entreprise comptait déjà une équipe de six commerciaux que je venais compléter en février 1994. Ce furent les perspectives d'avenir de cette structure émergente qui m'ont immédiatement motivé dans cette première aventure professionnelle. J'ai pris en charge le développement commercial sur la région parisienne ; ce qui m'a amené ensuite à recruter et former deux diplômés de l'ESC de La Rochelle. J'avais ainsi la double satisfaction de remercier l'équipe de l'école et de m'associer des partenaires au parcours que je connaissais bien. Mais un autre aspect particulièrement enrichissant vint des circonstances d'exercice de l'activité principale d'Hemotech : les dispositifs de dialyse. Cette intervention qui prend plusieurs heures et nécessite la présence de médecins leur laissait de longs moments libres au sein de leur service au cours desquels nous échangions autour de la maladie et de l'évolution des techniques de soin. Quoique n'ayant pas reçu de formation médicale, ces entretiens m'intéressaient beaucoup car la promotion d'un produit est d'autant mieux assurée lorsque le besoin qu'il vise à satisfaire est connu dans tous ses aspects. De plus la présence physique des patients entraînait aussi des contacts tout aussi enrichissants.

La promotion dans les petites structures montre vite ses limites ; c'est pourquoi en août 1999 je devenais Chef de Produit « *Biosurgery* » chez Genzyme France, filiale d'une société américaine de biotechnologie spécialisée dans le traitement des maladies dites « orphelines ». Cela signifie que le nombre de patients est extrêmement limité et que par conséquent peu de laboratoires pharmaceutiques s'y intéressent. La filiale française comportait alors trente-deux personnes, une taille humaine qui me convenait parfaitement. Il s'agit de parvenir à réunir des ressources considérables pour le bénéfice d'un nombre parfois très réduit de patients, ce qui d'un point de vue collectif peut paraître une gageure. Et c'est bien là l'intérêt du métier que de fournir une réponse à ces demandes en apparence économiquement invalides. Le directeur marketing me permit après un an de présence de quitter l'équipe française pour intégrer la division européenne. C'était une promotion que l'on eut d'ordinaire réservée à une personne ayant fait ses preuves à moyen terme, mais je la dois probablement à la confiance de l'encadrement. Pour moi ce fut une chance, mais comme je l'ai déjà dit elle n'est pas nécessairement le fruit du hasard. Découvrir les autres pays d'Europe, leurs cultures fut un choc salutaire qui a contribué à m'ouvrir les yeux. Non pas que la France soit un pays étriqué, j'ai pour ma terre un attachement profond. Chaque environnement culturel comporte des nuances profondes peu visibles à première vue mais qui se dessinent à plus longue échéance et expliquent des comportements et des perceptions différents d'un pays à l'autre.

Genzyme souhaitait se lancer dans une nouvelle direction : la thérapie cellulaire. L'intérêt de cette technique est d'utiliser des cellules vivantes, provenant du

patient ou d'un donneur, que l'on amplifie ou modifie, afin de développer un traitement. Dans le domaine médical, les processus de validations scientifiques étant très longs, il est parfois plus rapide d'acquérir un savoir-faire que de passer du temps à le mettre au point. Une start-up parisienne, Myosix, créée à l'hôpital Saint Louis de Paris sur la base de travaux menés par le Professeur Menasche lançait des recherches dans cette direction. On me confia la responsabilité du rapprochement avec Myosix. Étant entièrement novice en matière de fusions-acquisitions et tous les spécialistes de Genzyme étant basés aux États-Unis, je pris conseil auprès d'un cabinet d'avocat d'affaires parisien. Le mélange entre des intérêts « publics » et privés rendait l'affaire délicate à appréhender. Voilà qui nécessitait des talents de facilitateur auxquels ma carrière jusque là m'avait peu préparé. Après une longue période de valses hésitations, ne renonçant pas, conformément à mes habitudes, je continuai à renforcer des relations avec les inventeurs scientifiques. Quoique personnellement favorables au projet ils manquaient d'élan et de conviction pour persuader l'équipe managériale de l'intérêt d'une collaboration. A la suite d'une longue discussion avec un des médecins pendant, et après, un match de rugby du Tournoi des 5 Nations, nous pûmes rassembler un arsenal d'arguments décisifs et développer une énergie communicative qui permit de concrétiser le rachat de Myosix par Genzyme.

Myosix existant alors essentiellement « sur le papier » ne pouvait valablement prendre son essor et obtenir de résultats qu'avec un apport de personnel et de financements. Je saisis l'opportunité de développer la structure existante sans toutefois cesser mes fonctions chez Genzyme. Je réunis des subventions

institutionnelles, recrutai un chercheur et une technicienne de laboratoire et enfin finançai la mise en place d'un laboratoire. J'ai ainsi dirigé Myosix de 2002 à 2006 mû par le désir de faire aboutir l'ensemble des recherches. C'est aussi à cette période que j'ai souhaité parfaire ma formation par un MBA à l'INSEAD.

En 2005 Genzyme me propose de déménager à Boston afin de poursuivre, entre autres choses, le développement des projets de thérapies cellulaire issus de Myosix. En 2006, je suis nommé Vice-Président et *General Manager* de la division cardiovasculaire de Genzyme. Le président de Genzyme attire mon attention sur la nécessité de ne pas me concentrer uniquement sur les programmes de R&D (recherche et développement) inhérent à une division naissante en plein développement mais également de penser à réaliser des profits, le « P » du « P&L », rapidement. Il est important de savoir qu'un programme de recherche médicale peut s'étaler sur huit à dix années entre le début des études et la mise sur le marché. L'investissement total peut atteindre un à deux milliards de dollars. Je parvins à convaincre le président d'investir dans un projet contre l'hypercholestérolémie familiale : une maladie grave qui entraîne des taux de cholestérol cinq a dix fois plus élevés que la normale et génère des infarctus chez des patients dès l'âge de vingt ans. Là encore il s'agit

d'affections touchant peu de patients et pour lesquels les budgets de recherche paraissent incompatibles avec le marché potentiel.

« Ce qui freine les entrepreneurs est évidemment la définition du moment idéal pour la prise de risque. Plusieurs facteurs peuvent entrer dans ce calcul et l'un d'eux est le confort acquis après quelques années d'évolutions en tant que salarié.»

J’ai toujours entendu mon père regretter de ne jamais avoir créé sa propre entreprise. Ce qui freine les entrepreneurs est évidemment la définition du moment idéal pour la prise de risque. Plusieurs facteurs peuvent entrer dans ce calcul et l'un d'eux est le confort acquis après quelques années d'évolutions en tant que salarié. Je mesurais les effets possibles de mes promotions successives sur l'érosion de mon désir personnel d'entreprendre. Il existe aux États-Unis et tout particulièrement à Boston une des plus fortes concentrations mondiales de compétences et d’opportunités dans le domaine des biotechnologies. Cette concentration assure un dynamisme entrepreneurial quasiment palpable. À titre d’exemple 5800 sociétés ont été fondées à partir des recherches issues du MIT entre 2000 et 2006. Cette effervescence potentialise l'esprit d'entreprise et m'a poussé à jouer mon va-tout.

A l'été 2008, lorsque je rejoins Pervasis Therapeutics en tant que PDG, la société a besoin d'être refinancée à hauteur de cinquante millions de dollars. Étant donnés les niveaux d'investissement et le temps nécessaires au développement d'un médicament, les *start-ups* dans le domaine de la santé ont besoin d'être refinancées régulièrement (après chaque passage d'objectif intermédiaire). Le 15 septembre survient la banqueroute de la banque Lehman Brothers et il devient presque impossible de lever des fonds dans le monde entier pendant des mois. Ce n'est que onze mois plus tard que nous réussissons à finaliser un tour de financement de dix-sept millions de dollars et à remettre en route les programmes de recherche pour les trois prochaines années. Dès 2011, je me remis en quête d'un nouveau mode de financement : soit des « capitaux risqueurs » soit un investisseur dit « stratégique », une société pharmaceutique qui pourrait être intéressée par l'acquisition d'une partie ou de l'ensemble de nos actifs. Je contactai alors pas moins de soixante quinze sociétés dans le monde pour finalement vendre Pervasis à la division « *Regenerative Medicine* » de Shire, un des leaders de la médecine régénératrice. Après quelques mois de « congé sabbatique », j'acceptai la proposition de la présidente de Shire « *Human Genetic Therapies* » (HGT) (4000 employés dans le monde 3 milliards de dollars en 2009) . Depuis le 26 septembre 2012 j'occupe le poste de Senior Vice-Président de la division « *Allergy and Immunology* » chez Shire HGT.

Le passage par l'ESC de La Rochelle fut déterminant pour ma carrière mais aussi pour ma vie. Car au-delà des matières fondamentales de la finance et du management, j'ai appris à mieux me connaître. Dans une

carrière professionnelle, la façon dont les événements s'enchaînent dépend souvent des qualités humaines. J'ai toujours été impliqué dans la vie de l'école ; je fus vice-président du club de voile et souvent concerné dans l'organisation de projets dits… sociaux…, j'ai plusieurs fois participé aux entretiens de recrutement, j'ai été durant trois années le Président de l'Association des Anciens et je suis encore à ce jour membre du Conseil d'Orientation Stratégique de l'école.

L'ESC a toujours traduit en actes son éthique orientée vers les valeurs humaines de solidarité et d'ouverture. Le programme Humacité qui a récemment fait l'objet d'articles flatteurs dans la presse, est une formidable initiative de l'école. Elle consiste à inciter les étudiants à interrompre momentanément leur cursus pour s'impliquer dans des projets à caractère sociétal visant le développement dans les pays du tiers monde. C'est une chance pour les jeunes gens de développer leur perception du monde et du rôle qu'ils sont appelés à y jouer en faisant apparaître les grands enjeux du futur. L'équipe dirigeante de l'ESC, insiste tout particulièrement sur l'éthique, le développement personnel jusqu'à enseigner la gestion des associations, acteurs majeurs non dans le domaine de l'économie marchande mais dans celui des rapports entre les hommes. Dans le monde des affaires auquel se destinent beaucoup d'étudiants des grandes écoles, le travail est souvent associé à une chaise, un bureau et un ordinateur. L'ESC montre et apprend à ses membres que c'est une vision très limitée de la réalité.

Aux États-Unis je suis membre du conseil d'administration de la Chambre de Commerce Franco-Américaine de Nouvelle Angleterre et à ce titre je guide et conseille les responsables de PME françaises souhaitant s'établir outre-Atlantique. Cet engagement ainsi que ceux que je maintiens avec l'ESC correspondent à la volonté de donner à mon tour à ceux de qui j'ai reçu : la France, l'ESC et bien sûr mes parents.

« Dans le monde des affaires auquel se destinent beaucoup d'étudiants des grandes écoles, le travail est souvent associé à une chaise, un bureau et un ordinateur. L'ESC montre et apprend à ses membres que c'est une vision très limitée de la réalité.»

Je pense que les étudiants qui ont la chance de pouvoir passer par l'ESC de La Rochelle possèdent tous les atouts pour réussir dans leurs projets. Je voudrais leur dire aussi que les études fondamentales sont bien évidemment un passage obligé. Mais ils doivent reconsidérer chacune de leurs connaissances théoriques à travers l'expérience pratique et concrète. Les compétences acquises dans un contexte scolaire ne sont que partiellement opérationnelles et doivent être testées dans un milieu naturel, parfois rétif aux modèles théoriques. Le positionnement intellectuel dans lequel s'exerce un savoir-faire s'immisce dans celui-ci et peut soit l'éclairer, soit l'obscurcir. La formation ne doit pas être considérée comme un viatique inusable mais comme un socle de connaissances et de repères sans cesse menacés d'obsolescence non seulement par le monde en mouvement mais aussi par l'être en évolution. C'est pour cette raison que le

MBA de l'INSEAD me fut aussi très profitable. Formé avant tout par l'ESC de La Rochelle, mûri par l'expérience du terrain, j'ai pu profiter de ce complément de formation avec les armes nécessaires.

Mon expérience en Europe, puis aux États-Unis a fait apparaître un contraste de civilisation très révélateur de certaines difficultés rencontrées par mon pays natal. Les attitudes de part et d'autre de l'Atlantique face à un projet, une innovation susceptible de bousculer des habitudes, sont assez nettement différentes. Les américains ont une vision plutôt positive de la nouveauté qui les pousse à adopter une démarche rationnelle et planifiée. Sans ignorer les difficultés inhérentes, ils les classent sous la forme d'une liste ordonnée de tâches à accomplir et s'enthousiasment pour les retombées constructives. En France, les problèmes accompagnant une nouveauté occupent immédiatement le centre du débat. Les avis sont très tranchés, les emportements ne sont pas rares, les réconciliations sont tardives et parfois houleuses. On retrouve ici un peu du village Gaulois dont Yves Enrègle faisait un cas d'école (étude de cas ?). Sans tomber dans une caricature stérile, tant de diversités existant partout, je serais tout de même enclin à suggérer aux jeunes diplômés d'essayer d'introduire un peu de ce savant mélange de passion et de méthode qui caractérise les innovateurs.

Tout regard en arrière a pour unique intérêt de guider l'avenir. Le sien propre et celui de ceux qui nous font la confiance de considérer notre parcours non comme un modèle, mais comme un exemple. Toute vie est constituée d'une

multitude de choix dont il faut avoir l'humilité de reconnaître que tous ne sont pas fait en connaissance de cause. Le marin ne choisit pas le sens du vent mais il sait guider son bateau en utilisant la force du vent quelle que soit sa direction. C'est pourquoi nos guides, ceux qui nous soutiennent dans nos premiers pas ont une grande importance. C'est grâce à leur bienveillance que je peux regarder mes actes sereinement, sans bien sûr ignorer les erreurs inévitables de parcours. C'est aussi en leur mémoire que je souhaite aujourd'hui à mon tour être un guide. La connaissance, la conscience ne s'enseignent guère mais elles s'éveillent.

Jean-Michel Cramier

Directeur Département Entreprises et Carrières

Etre membre d'un réseau d'anciens et diplômés puissant est un avantage dont plus personne ne discute la valeur. Le Groupe Sup de Co La Rochelle bien que faisant partie des plus jeunes écoles de management en France (première promotion en 91) a porté au rang de priorité le soutien à l'association de ses diplômés : ALUMNI Le Réseau.

Ils sont plus de 7000 à travers le monde et l'enjeu prioritaire est de les fédérer autour d'évènements, de services et de valeurs afin de les accompagner dans leurs trajectoires professionnelles.

Autour d'une Présidente (Nathalie Durand-Deshayes, promo 1991), un bureau dynamique s'est constitué pour organiser des relais en France et à l'étranger et ainsi permettre au plus grand nombre de renouer des contacts avec des camarades de promotion.

L'école et l'association travaillent de concert pour fédérer les diplômés et renforcer la visibilité et l'image du groupe au bénéfice de tous.

Merci aux diplômés qui ont accepté de nous faire partager leurs témoignages et qui nous offrent donc avec générosité la possibilité de publier cette première édition intitulée : Trajectoires.

Contacts

Vous pouvez nous contacter directement

en suivant les liens

Contacter les Relations Entreprises

Contacter l'Association des Diplômés

Offres de Stages

Offres d'Emplois

SUP(n' Co)
#01
Le magazine du Groupe Sup de Co La Rochelle - 2013
Tourisme
Dix ans de succès pour la grande école de management du tourisme de La Rochelle
Ten years of success for La Rochelle business school of tourism
Humacité
En mission au Kenya
A service learning mission in Kenya
Dossier
L'employabilité : un atout pour la vie
Employability : an asset for life
Diplômés
Zoom sur Simon Guillemin
Focus on Simon Guillemin

Télécharger le magazine
Cliquer sur la photo

Cet ouvrage électronique interactif, qui présente les témoignages biographiques de dix anciens élèves du Groupe Sup de Co La Rochelle, témoigne de la richesse et de la diversité des parcours de nos diplômés et de leur attachement à leur école.

Loin des classiques portraits d'Alumni, ces anciens élèves partagent leurs histoires personnelle et professionnelle en relatant leurs joies et leurs doutes, en expliquant de façon concrète comment leur apprentissage à Sup de Co leur a permis de surmonter les difficultés et de réussir leur carrière, en prodiguant des conseils utiles aux étudiants d'aujourd'hui basés sur leurs expériences personnelles.

« Un ouvrage résolument optimiste à communiquer aux dirigeants de PME et Grandes Entreprises, à partager avec les étudiants de demain… »

Retrouvez cet evolubook online :

Version française / English version

Réalisé par Consultiz SAS. www.evolubook.com